AVİ

ALIŞ VERİŞ İŞLERİ

AVİ ALKAŞ

müptela

ALIŞ VERİŞ İŞLERİ

Avi Alkaş

Müptela Yayınları - 2023

NE DEDİLER?

Sevgili Avi ile 30 yılı aşan beraberliğimizde başlangıçta hepimiz acemi iken, AVM'lerin büyümesine ve perakendenin markalaşmasına çok büyük katkıları olmuştur. Sektörümüz Avi'ye medyunuşükrandır.

ABDULLAH KİĞILI, Kiğılı, Yönetim Kurulu Başkanı

* * * * *

Elli yıllık bir arkadaşlıktan bahsetmek kolay değil, hele de birkaç satira sığmaya çalışınca... En iyisi, Avi deyince aklımda ne canlanıyor onu söyleyeyim. Enerjisiyle dağları delebilecek, imkânsız diyebileceğiniz çoğu şeyi gerçeğe dönüştürebilecek, doğuştan bir girişimci. "Gezinen kurt aç kalmaz," derler ama Avi'nin dizginlenemez fırsatlar evreninde kaybolma riskini de baştan görmeniz gerekir. Bu dost, iş âleminde benzeri az bulunur bir güven verdi bana her daim, onunla bir anlaşma yapacaksanız sadece el sıkışmanız yeterlidir. Perakende âleminde bıraktığı izler her daim animsanacak. Bazı insanlar böyledir işte, dokunduğu her işte fark yaratır.

Avi, dostum, iyi ki varsın.

CEM BOYNER, Boyner Grup, Yönetim Kurulu Başkanı

* * * * *

İnsan hayatı boyunca bir konuda uzmanlaşabilir ama herkes Avi Alkaş gibi duayen ve rol model olamaz.

Modanın perakendesi, alışveriş merkezleri, konumlandırma, sektörü birleştirme konusunda bir numaradır.

Avi bir enerjidir. Yorulmaz, yılmaz, her zaman önüne bakar. Fikir yaratır. Daima çalışır. Ekipleri eğitir. Yeniliklere açıktır. Öğrenmeyi de sever öğretmekten mutlu olduğu kadar.

Vizyonerdir. Bir konuya odaklanmış konuşurken, dünyadan bambaşka farklı üç konuyu da konuşup sizi olabilecek hayallere sürükleyip alıp götürür.

Gerçek bir profesyonel ve hocadır.

Hepsi bir yana sıcacık iletişim diliyle kalpten yaklaşır. İş sonra gelir. Sektör olarak da, Vakko ve Cem olarak da Avi Alkaş'a minnettarız.

CEM HAKKO, Vakko, Yönetim Kurulu Başkanı

* * * * *

Avi Alkaş... Alışveriş merkezleri denilince ilk akla gelen isim. Bir ömre sığdırılmış pek çok başarı... Ama Avi'nin içinde bundan çok daha fazlası var. Başarılarının yanı sıra yaşamda madde ile mana arasındaki dengeyi sağlamış olması, yaşam felsefesini "Aldıklarını geri vermek" üzerine kurması...

GAMZE CİZRELİ, BigChefs, Yönetim Kurulu Başkanı

* * * * *

Bereshit Vayera 18:18-19 ...

...And Abraham will become a great and powerful nation, and all the nations of the world will be blessed in him...

...For I have known him because he brings closer his sons and his household after him, that they should keep the way of the Lord to perform righteousness and justice, in order that the Lord bring upon Avra- ham that which He spoke concerning him...

So our Avraham has thought us since our childhood sometimes like a son, sometimes like a brother, sometimes like a teacher but always with an embracing loving heart, to learn to walk, keep the way and come close... and so we are Gratefully blessed...

Thank you Aviko!

İSHAK İBRAHİMZADEH, TYT, Eş Başkan

* * * * *

Tek başına bu kadar etkili bir iz bırakan bir yöneticiyi başka hiçbir

sektörde tanımıyorum.

Avi Alkaş, 1990'ların başından itibaren alışveriş merkezi geliştirme alanında bu sektöre büyük katkılarda bulunmuştur.

Ayrıca, Avi'yle birlikte Özyeğin Üniversitesi'nde kurduğumuz Alp Alkaş Merkezi ile de gurur duyuyorum. Bu merkez, ülkemizde önemli bir ihtiyacı karşıladı. Kendisine minnettarım.

HÜSNÜ ÖZYEĞİN, Fiba Grup, Kurucu ve Onursal Başkan

* * * * *

Sevgili Avi, rahmetli babamın daha gençken keşfettiği bir cevherdiniz. Kendi işini kurmasına büyük destek oldunuz, onu cesaretlendirdiniz ve sonunda haklı çıktınız.

Avi, sadece kendi sektörünü değil, tüm iş dünyasını etkiledi ve markaların çıtalarını yükseltmelerine yardımcı oldu. İnsanlık için, dünyada barış ve huzur için gösterdiğiniz çabalar hem toplum içinde hem de uluslararası düzeydeki çalışmalar, ne kadar insancıl bir kişi olduğunuzun göstergesi. Sizin gibi bilgili ve olgun bir dosta her zaman danışabileceğim için kendimi şanslı hissediyorum.

Elinizde tuttuğunuz bu kitabın her yaştan insan için büyük fayda sağlayacağına hiç şüphem yok. Bilgi, deneyim ve hatıralarınızı bizimle paylaştığınız için sizi içtenlikle tebrik ediyorum.

LEYLA ALATON, Alarko Holding, Yönetim Kurulu Üyesi

* * * * *

1994 Mart ayında ilk tanışmamız ve ondan sonra neredeyse beraber yaşadığımız 29 sene.

Düşününce Gina'nın "Kumam" demesi çok haksız sayılmaz. Avi'nin bitmek tükenmek bilmeyen enerjisi, çalışmaları, öğrenme aşkı... Ailesi, dostları başta olmak üzere müşterileri, sektör ve özellikle gençlere eğitim ve başarıları için hayatını vermiş, adamış...

Hirs küpü can insan, her an kendi ile yarışan bir kafa, bir ruh, bir güzel insan! Avi'nin kitabında olmaz, yapılamaz diye bir şey yoktur! Daha nice kendi rekorunu, kendin kırmalar Sevgili Buddy'im!

Senin gibi her anı dolu dolu geçen insanların tecrübe ve yaşamı bir kitaba sığmaz...

MEHMET BAYRAKTAR, Bayraktar Holding, Yönetim Kurulu Başkanı

* * * * *

Avi Alkaş arayıp kitap yazdım dediğinde aklıma ilk gelen "Kaç cilt oldu acaba?" idi. Çünkü Avi'yi tek kitapla anlatmak mümkün değil. Hayatının iyi-kötü, acı-tatlı o kadar çok farklı dönemleri vardı ki. Her dönem için bir cilt desek çocukluğu, gençliği, üniversite yılları, ilk çalışma dönemi, Akmerkez dönemi ve AVM'cilik, kendi şirketini kurması ve sektör lideri olması, hayatının acısı, şirketini satması, profesyonel hayata dönüş, yeniden patronluk ve HAN Spaces ve Alkaş Danışmanlık ile yeni limanlara yolculuk. 9 kitap etti şimdiden. Okurlarının her satırdan keyif almalarını ve kendilerince anlamlandırmalarını dilerim.

MEHMET NANE, Pegasus Havayolları, Yönetim Kurulu Başkanı

* * * * *

Sevgili Avi'nin hayatta gösterdiği her tutku, sınırsız enerjisi ve daha iyiye ulaşma motivasyonuyla yazdığı deneyimler ve görüşler hem bugünkü okuyuculara hem de geleceğin gençlerine ilham kaynağı olacak nitelikte. Bu eser, yaşamın derinliklerine samimi bir rehber sunuyor. Okurlara ilham verecek, hayatlarında fark yaratmalarına yardımcı olacak.

NUŞİN ORAL, GAT Group, Ortak

* * * * *

Yanlış kararlar vermek, iş hayatının doğasında bulunan ve kaçınılmaz bir durumdur. Önemli olan bu hatalardan ders çıkarmak ve aynı hataları tekrarlamamaktır. Bu sayede iş hayatında paha biçilmez bir tecrübe birikimi oluşturulur. Tecrübe kazanmanın en yaygın yollarından biri, yılların birikimine sahip olanların deneyimlerinden öğrenmektir.

Sayın Avi Alkaş, deneyimleri ve yaşamından kesitler sunduğu bu kitap

ile girişimcilere kaçırılmaması gereken bir fırsat sunarken aynı oranda eşsiz bir deneyim imkânı sağlıyor...

RIFAT HİSARCIKLIOĞLU, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Başkan

* * * * *

Zannedersem sene 1995 veya 1996, tam hatırlayamıyorum, "Avi Bey; Gina'nın kocası, Alp ile Emir'in babası..." diye karşıma çıktın. Aradan geçen yıllarla şimdi 2023'e geldik, Can Dostum! Zamanın engel olmasına izin vermeden birbirimizi arayıp, "Arayı çok açtık, özledim! Hadi gel bir dertleşelim!" dediğimizde anladık ki iki-üç hafta bile geçmemiş son görüşmemizden.

Sırlarımı, gelecek hayallerimi ve dertlerimi paylaştığım Avi'ciğim. Birlikte yaşadığımız birçok kahkaha ve gözyaşı, bizi daha da yakınlaştırdı, adeta bir araya getirdi. Seninle birlikte neler yaşamadık ki... Ne Hermes'ler kırdık, ne oteller dolaştık, ne uçaklara bindik... Çok şanslıyım ki senin gibi bir abi, bir yol arkadaşı ve bir Can Dost'a sahibim! Paylaşacak daha birçok anı ve başaracak daha birçok işimiz var. İyi ki varsın, iyi ki benim Can Dost'umsun!

ŞULE ZORLU, Zorlu Holding, Yönetim Kurulu Üyesi

BİR ÖZEL ATIF

Eşim, yol arkadaşım, hayatımın çetin cevizi GİNAM'a,

Tanrı nicelerini birlikte devirmeyi nasip etsin, kırk sekiz yıllık yol arkadaşlığımızda, çok yoğun çalışma ve iş maceralarında, kimi zaman beraber ıslandığımız hayat yolumuzda elimi bırakmadan yanımda olduğun, genellikle hep iyiye zorladığın, kimi zaman da az biraz sertçe uyardığın, iki aslan parçası evladımın muhteşem anneliğin, kız kardeşime eşsiz ablalığın için sana sonsuz şükranlarım var...

An'ları çokça vurgulamama takılsa da, ben o an'ların her birinde bana eşlik etmeni yürekten diliyorum.

Seneye on sekiz yaşımdan beri (iki yarım asır olacak) seni seviyorum...

Bu ilk kitabım sana ithafımdır.

Avi'n
7 Eylül 2023-İstanbul

SUNULAN

NİÇİN, NASIL VE NE YAZMAK İSTEDİM?

SÖZ UÇAR YAZI KALIR.

Bu kitabın düşünü kurarken aşağıdaki misraları yazıverdim. Umarım meramımı sunma niyetimi toparlayan bir giriş oluşturur.

Herkesin, her birimizin
bir var olma nedeni,
bir yaşam anlamı mutlaka var.
Kimileri buluyor,
kimileri unutuyor,
kimileri de hiç
farkına varamıyor.
Benim bu âlemdeki işim
ve var olma nedenim,
Önce CAN ve tüm CANAN'lara
Tüm benliğimle ve becerilerimle
Sağlıklı, barışçı, huzurlu
Mutlu zamANlar
isteyecek insANlar(la) için
Yararlı mekANları kurgulamak

NİÇİN YAZDIM?

Çok sevdiğim değerli büyüğüm, rahmetli Bensiyon Pinto Anlatmasam Olmazdı kitabını yayımladığında ona çok imrenmiştim ama elim değip de böyle bir maceraya girişememiştim. Ancak yıllar önce bana hikâyemi yazmamı öneren değerli sektör büyüğüm Kâmil Özçoban'a, sonra da kendime verdiğim sözü tutma gayretiyle tuşlara basmaya başladım.

Söz vermiştim, Kamil Özçoban'a, bir dönemin tanıklığını yapmak için,

Çok imrenmiştim Anlatmasam Olmazdı kitabına Bensiyon Pinto'nun,

Tarihe belge bırakmak bana iyi geldi, "Bir zamanlar ..." diye başlayarak

Paylaşarak ve geçmişten geleceğe köprü oluşturarak

Arkamda yeller estirmemek için Aşık Mahsuni sözü misali Sektörümün gelecek kuşaklarına örnek olmak/önderlik etmek İlgilenecek yaşamlara kalıcı dokunmak,

Zoru başarabileceğimi önce kendime göstermek, Öğrenmek isteyeceklere bazı öz notlarımı bırakmak, İçimdeki çoçuğun hâlâ dipdiri canlı olduğunu dışa vurmak, Şu âlemdeki fani adımı gelecekte de bir eserle hatırlatmak, Sonsuzluğa uğurladığımız küçük oğlumun Alp'imin anısını yaşatmak,

Çekirdek ailem eşim Gina ve Emir'ime bir övünç vesilesi sunmak, Beni ben yapan yoldaşlarıma ve can dostlarıma kalıcı Şükranımı dile getirmek için yazdım.

NASIL YAZDIM?

İçimden geldiği gibi, Yunus'un "Bir ben vardır bende, benden içeri," sözüne atfen içimdeki beni aktararak, Kendimle konuşarak, Kendi dışıma çıkıp kendimi aşarak, Yalın, samimi, olduğum gibi, Kimi zaman abartılı, Az biraz kendimi beğenmişliğimle, Kimi zaman çatal dilliliğimle laf sokuşturarak, Sevdiklerimden ve beni gözetenlerden destek alarak, Bir nehir söyleşideymiş gibi akarak, Özel hayata ve bana emanet edilmiş sırlara özenli, Onları kalbimin derinlerinde koruyarak, Yaşadıkça, Tanrı'nın bahsedeceği ömür doğrultusunda, Teknolojinin nimetlerinden olabildiğince yararlanarak yazmaya çalıştım.

NE YAZDIM?

Hayat hikâyemi anlatmayı, kendimi yazı aracılığıyla hem geleceğe hem de gelecek kuşaklara taşımayı uzun müddettir düşünüyordum ancak işten güçten sıra gelmiyordu.

Altmış beş yaşımı geride bıraktığım yıl, aynı zamanda Alkaş Group'un da 25. kuruluş yıldönümünü kutlayınca, "O sene bu sene olsun," dedim. "Haydi Avi, geciktirme artık, yaz kitabını," diye kendimi yüreklendirdim.

Aslında bu sözü önce kendime, sonra sevdiğim herkese vermiştim.

Akmerkez'deki ilk günlerimde de düşündüğüm gibi, Arthur Hailey'nin Havaalanı ya da Otel isimli romanlarına konu olmaya yaraşır bir iş hayatı yaşadığımı, farklı ve özel bir yaşam öyküm olduğunu düşünüyorum.

Değerli hoca Prof. Dr. Önder Küçükerman'ın Grand Bazaar kitabında vurguladığı gibi, "yedi tepesinde yedi çarşısı olan İstanbul'da bir Pera çocuğuydum. Önceleri kendimden küçük öğrencilere özel dersler vererek, üniversite yıllarımda da Eminönü'ndeki tarihi Kürkçü Han'da çıraklık yaparak çok genç yaşta atıldım iş hayatına. Böylelikle insan ilişkilerini, ticaretin dolambaçlı yollarını, ideal olmayan ortamlarda bile kendimi var edebilmeyi öğrendim; böylece gözlerim hayatın gerçeklerine erkenden açıldı. Kaleme aldığım bu anılarla, o Pera çocuğunun masum gözleriyle yeniden bakmaya başladım kendime. Beni ben yapan yıllardan sonra diyebilirim ki, Boğaziçi Üniversitesi diplomamın yanı sıra hayat üniversitesi diplomam da var benim. Hayatımın anlatısıyla siz okurlara bir esinlenme kaynağı, bir rehber bırakmak niyetindeyim.

Sorup araştırdığınız vakit çoğu kişi Avi Alkaş'ı AVM'ci olarak bilir, beni hep öyle tanırlar. Akıllara öyle yer etmişimdir.

1993 yılında kendimi, Türkiye'nin beşinci alışveriş merkezi Akmerkez'de buldum. Hayatımın mihenk taşlarından, belki de en önemli dönemeçlerinden biriydi bu. İki yıl sonra Bayraktar Holding ile Carousel'i, hemen ardından da Türkiye'nin ilk outlet center'ı olan İzmit Outlet Center'ı açtık. Artık bir AVM'ciydim.

AVM'ci olduktan sonra, kurucu oyuncularından biri olarak dahil olduğum sektörün geleceğine çevirdim yüzümü. 2010'a yaklaşırken, Türkiye'nin AVM kapasitesi açısından çok daha büyük bir potansiyeli olduğunu öngördüm. Aynı zamanda sosyal ve kültürel birer etkinlik alanı da olan bu mekânlar, gündelik yaşamımızın gitgide daha büyük bir kısmını kaplayacaktı. Bu öngörüme uygun olarak, günümüzde Türkiye'de 500'e yakın AVM bulunuyor ve bu rakam artmaya devam ediyor. Biz de bugüne dek yaklaşık 285 AVM'ye doğrudan ve dolaylı hizmet vermişliğimizin gururunu yaşıyoruz.

İstanbul Etiler'deki Akmerkez'le ilk adımımı attığım organize perakende sektöründe, çıtayı daima yükseltme ve ilerici standartları geliştirme hedefiyle çalıştım. Şükürler olsun ki hem keyifle hem de başarıyla ilerledim. 2010 yılında, Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi ICSC'nin Dünya Üstün Hizmet Ödülü'ne layık görülmek bana eşsiz bir gurur verdi. Türkiye'de bu ödüle layık görülen ilk kişi olarak

Las Vegas'ta, otuz binden fazla sektör mensubunun katılımının olduğu yıllık konferansta ödülü alırken, gelişen ülkemiz ve sektörümüz adına yaptığım konuşma sırasında, sahip olduğumuz dinamizmle endüstrimizi dünya standartlarının da ötesine taşıyacağımızın gururlu heyecanındaydım. Nitekim danışmanlıklarını yaptığım yıllar içerisinde Akmerkez, İstinyePark, Zorlu ve Armada'nın da ICSC Avrupa ve Global Ödüllerine layık görülmelerine şahit oldum. Bütün bu başarıların bir parçası olduğum için çok guruluyum.

Bizler, kıtaları birbirine bağlayan tarihi İpek Yolu'nun geçtiği özel olduğu kadar jeopolitik açıdan da çok önemli bir coğrafyada yaşıyoruz. Tüm dünya en eski alışveriş merkezinin Paris'teki Galeries de Bois olduğunu düşünedursun, aslında toplu olarak alışveriş yapılan büyük ve kapalı alan anlamındaki ilk yer, Fatih Sultan Mehmet'in 1461'de inşa ettirdiği Kapalıçarşı'dır. Bununla birlikte kurulduğu tarihten itibaren de ticaret hayatında aktif olarak varlığını sürdürmektedir. Alkaş'ın kuruluşu sırasında bana en çok ilham veren şeylerden biri de Kapalıçarşı'nın esnaf ruhuydu. Örneğin, orada hâlâ devam eden bir gelenek vardır: Bir esnaf kendisine günün ikinci müşterisi geldiğinde, aynı meslek grubundan komşusu henüz siftah (günün ilk alışverişinden elde edilen ve kimilerince çeneye sürülen ilk hasilat) etmemişse, ikinci müşteriyi rakibi olsa dahi komşusuna yönlendirir. Böylece komşusu da siftah etsin, o da güne bereketli başlasın ve sadece kendisi değil komşusu yani benzeri de onunla birlikte güçlensin ve çarşı yaşasın. Bu gelenekten esinlenerek benim için de en önemli düstur paylaşmaktır, dayanışmadır, zenginliği çoğaltmaktır. Yunus Emre'nin de öğretisinde değindiği gibi, "Asıl zenginlik biriktirdiklerimizde değil, paylaştıklarımızda." Bu yolla, ilerleyen sayfalarda detaylı bir biçimde anlatacağım gibi, bir ile biri topladığınızda ikiden fazla hatta benim yöntemimle dört bile ettiğini görürsünüz.

Bugün 25. yılımızı geride bıraktığımız Alkaş Group şirketleri olarak, "hem geleneksel esnaf ruhumuzu korumak hem de gelişen dünyayla uyum içinde olmak" şeklindeki vizyonumuzu çok iyi anlattığına inandığım kuruluş sloganımızda söylediğimiz gibi, "Geçmişten geleceğe, ilerici ve sürekli danışmanlık" hedefimizle yolculuğumuza devam ediyoruz.

1997 yılından bu yana hem yurtiçinde hem de yurtdışında odağımıza perakende, alışveriş merkezleri ve onlara hizmet veren firmaları alarak, sektörü bir araya getiren etkinliklere imza attık ve yine onların tanıtım faaliyetleri için danışmanlık verdik. Projelerimiz sayesinde markaları müşterileriyle, müşterilerimizi uluslararası bağlantılarıyla

buluşturmak için bir köprü görevi gördük ve sektörün gelişmesine katkı sağladık.

Alkaş'ın, RE360 Gayrimenkul Buluşması ve FutureCommerce 360 olmak üzere iki farklı konferans markası da var. Bu iki marka aracılığıyla sektördeki sivil toplum kuruluşlarının (STK) etkinliklerini ve yıllık konferanslarını düzenlemelerine destek veriyoruz. Gayrimenkul ve perakende sektörlerinin yurtdışı açılımlarına destek olma amacıyla 2006 ve 2008 yıllarında Avrupa'nın gayrimenkul sahasındaki en büyük ve en önemli fuarları kapsamındaki MAPIC ve MIPIM temsilciliklerini aldık. Böylece Türkiye'nin ve sektörümüzün uluslararası arenadaki temsiline katkıda bulunmayı hedefledik ve bunda da oldukça başarılı olduğumuzu düşünüyorum. 2013 ve 2014 olmak üzere Türkiye'yi iki yıl üst üste fuar genelinde "Onur Ülkesi" yapabilmemizin de haklı gururunu yaşadık.

Geriye dönüp baktığımda görüyorum ki, Cannes'da düzenlenen bu iki çok önemli ve etkili fuarda bugüne kadar ekibimin desteğiyle beş binden fazla uluslararası B2B görüşmesini sağlayarak, Türk firmalarının ticaretlerini ülke dışına taşımalarında katkıda bulunmuşuz. Tüm bu etkinlikler, fuarlar ve dijital platformlar aslında benim esas işim olan danışmanlığın çok önemli birer tamamlayıcısı ve de sosyal sorumluluğuma katkı sağlayan parçası.

Alkaş'ta teknolojiyi sadece takip etmekle kalmadık, onu en verimli şekilde kullanarak ilerleyişimizde bir kılavuz olarak benimsedik. 2020 yılında, pandemi sürecinde, Digital Network Alkaş (DNA) sayesinde iş dünyasına yönelik online bir etkinlik ve içerik platformu oluşturduk.

"Hizmetlerin Sinerjisi" mottosunu ön planda tutmaya devam ederek hizmetlerimizi dijital platforma taşıdık. Bu kapsamda DNA TV adıyla, sektör gündeminde yer alan birçok konunun bulunduğu ve hâlihazırda yüzlerce saatlik içeriğe sahip olan bir yayın kanalı oluşturduk. Perakende ve gayrimenkul başta olmak üzere, pek çok alanda online ve hibrit etkinlikler düzenlemeye devam ediyoruz.

Bu organizasyonları düzenleyen ekibime en başta bir telkinde bulunmuştum:

"Hizmet verdiğiniz sektörlerin gündemini takip edin,

İçeriğinizi güncel tutun,

Düzenlediğiniz etkinliklerde tanışma, buluşma ve işbirliği olanakları

sağlayın."

Onlar da sektörün yakıştırmasıyla Avi Alkaş'ın "birleştirici" ve "paylaşımcı" olma ideal ve arzusunu kendilerine motto edindiler ve sektöre her daim fayda sağlayacakları platformların hizmetinde oldular.

Ben de tıpkı bir katılımcı gibi etkinliklerime önceden çalışıyorum, mutlaka her etkinlikte yepyeni kişilerle tanışıyor ve toplantılar yapıyorum, içerikleri takip ediyorum, dinliyorum, öğreniyorum ve öğrendiklerimi paylaşıyorum. Çünkü yaşam misyonlarımdan birinin de Nokia'nın bilindik sloganı gibi olduğunu düşünüyorum:

Avi connects people yani Avi insanları (birbirine) bağlar.

Kâh pazarda "balancemaker yani denge bul(dur)ucu" kâh alan ile veren arasındaki fayda dengelerinde "buluş(tur)mayı sağlayıcı" olarak bugünlere gelebildim.

Böylelikle "Alış Veriş İşleri" salt AVM'ler için değil, yaşamımın her evresinde odağımda oldu. Bana yaşamdan aldıklarım ve verdiklerim arasında, tüm işlerimde mutluluk verdi.

MESLEKİ KURULUŞLARDA AKTİF GÖREVLER...

Günümüzde ve gelecekte, alışveriş anlayışı hem ülkemizde hem de dünyanın geri kalanında kapalıçarşılardan gelen gelenekleri elbette koruyacaktır. Ama aynı zamanda AVM'lerin doğası ve kapsamı, e-ticaret gibi yepyeni alışveriş yöntemleri gibi global trendlere uyum sağlayarak gelişecek ve değişecektir. Bu bağlamda, Uluslararası AVM Konseyi'nin (ICSC) Avrupa Yönetim Kurulu Üyesi, AMPD, AYD gibi çeşitli AVM ve perakendeciler derneklerinde Başkan Yardımcılığı, YK üyeliği gibi görevlerle ve birçok benzeri mesleki kuruluşlarda etkin görevlerde bulunmak, ülkemizde ve dünyada sektörün akışını izlemek açısından da bana büyük bir deneyim sağladı.

Bu keyifli ve heyecanlı işimden, mesleki ve toplumsal uğraşlarımdan aldığım büyük tatmini ve deneyimlerimi, farklı farklı iş sahalarında da yeni projelere aktarmaya devam etmeyi umuyorum.

HAN SPACES, PAYLAŞIMLI OFİSLER

Geçmişten günümüze hanların varlığına benzer şekilde, iş hayatı ve çalışma kültüründe de yaşam tarzı ve mekânsal ihtiyaçların karşılandığı benzer bir oluşumun meydana gelebileceğini düşündüm. Eski han kültürünün yeniden canlanabileceğini hayal ettim. Bu düşünceyle Nurus'tan ortaklarım Renan ve Güran Gökyay kardeşlerimle bir araya geldik. Onların da konuya çok önceden hazırlanmasıyla "HAN Spaces" fikri ve adı doğdu. Bu yeni mekân konseptiyle iş dünyasına ek bir boyut kazandırarak, hem ilham verici hem de verimli çalışma alanlarının yanı sıra işbirliğini ve yaratıcılığı teşvik eden bir ortam sunmayı amaçladık.

Mutluluğu artıran ve keyifli anları çoğaltmayı amaçlayan mekânların tasarımına yönelirken, öncelikli ilgi alanlarım uzun yıllar boyunca alışveriş merkezlerine yoğunlaştı. Ancak geçtiğimiz yıllarda ülkemizdeki alışveriş merkezlerinin gelişim sürecini gözden geçirdiğimde, bu ilerleyiş beni artık modern han kültürüne yöneltti diyebilirim. Bu hedef doğrultusunda günlük, haftalık ve aylık ihtiyaçları karşılayan paylaşımlı çalışma alanları oluşturduk. Özellikle COVID-19 pandemisi ve evden çalışma tarzının yaygınlaşmasıyla ev ve işyeri rolleri arasındaki çizgi bulanıklaşmaya başlamıştı. İşte HAN Spaces, bu roller arasındaki ayrımın yeniden belirlenmesi hedefine yönelik bir proje olarak şekillendi. Böylelikle yeni bir ev ve iş dengesi yaratma amacımızı somutlaştırdık.

Nihayetinde HAN Spaces, geleneksel çalışma yöntemlerini ve köklerimizi koruyarak, kültürümüzde var olan hanların modern bir yorumunu sunan versiyon olarak ortaya çıktı. Günümüzün ihtiyaçlarına cevap veren özellikli bir çözüm haline gelen HAN Spaces girişimimizde, Ataşehir'deki yeni lokasyonumuz ve Budapeşte ile birlikte yurtiçi ve yurtdışında onuncu şubemizi açarak zincirimizi büyütmeye devam ediyoruz.

Kariyer yolculuğum henüz çocuk sayılacak bir yaştayken Mahmutpaşa Kürkçü Han'da başladı ve şimdi bir başka handa, HAN Spaces'te olgunluk evresine ulaşıyor.

YÜRÜNECEK ÇOK YOLUM VAR HÂLÂ

Bu can bu bedende oldukça, Alkaş'ı 25 yıl önce dDf Reklam Ajansı'ndan sevgili Arhan Kayar'ın çizdiği ve hâlâ kullandığımız kılavuzluk simgesi oklarla ifade ettiğimiz logomuzdaki gibi, "Geçmişten (bugüne ve) geleceğe, sürekli ve ilerici" yol göstererek, son

nefesimi verene kadar "insanlar için, insanlarla çalışarak, mutluluğu çoğaltan anlar için fikirler ve mekânlar kurgulamaya" devam etme azmindeyim.

Yolumun üzerindeki en büyük hedeflerimden biri de hikâyemi anlatacağım bir kitap yazmaktı. Gözleriniz bu satırlarımı takip ettiğine göre hedefimi hayata geçirmiş, kitabımı nihayet yazmışım demektir.

Bu kitap umarım bir ilk adım olur.

Emeklilik projesi olarak gerçekleştirmek istediğim bir hayalim daha var: Kapalıçarşı'nın bir dünya destinasyonu olacak şekilde yapılandırılmasına ve bugünkü konumundan daha yukarılara taşınmasına katkı sağlamak. Ayrıca bu konularda da kalıcı eserler oluşturmak, kitap ve belgeseller hazırlamak istiyorum.

Şimdi sırası gelmişken, kitabımın ilerleyen kısımlarında da tekrar karşılaşacağınız, hem özel yaşamım hem de çalışma hayatım için benimsediğim mottomu sizlerle paylaşmak isterim:

Çok çalışıyorum, çalıştıkça bileniyorum, başarıya ulaştıkça da mutlu oluyorum. Mutluluğun verdiği hazla yorgunluğumu unutuyorum ve daha çok motive oluyorum. Her daim öğrenciliğimi de hiç atlamadan ve unutmadan, bildiklerimi anlatıp gençlerle paylaşarak ilerliyorum.

Gözbebeğimiz Alkaş'ın 25. yılında, sadece çeyrek yüzyılda başardıklarımızdan da güç bularak gelecekteki hedeflerin hâlâ peşindeyim.

"Suyu içilebilir bir tatlı su gölü olabilmek" adına tüm çabalarım. Hangi yöne akarsam akayım, sonsuzluğun ve hiçliğin okyanusuna ulaşacağım sonunda.

Bu ilk kitabımla salt bir anılar dizini değil; hoşça ve kolayca okunabilecek, kimi zaman bir başucu kitabı görevi de görecek bir deneyim yazarlığı, değişik türde "hibrit" kitap yazmaya soyundum.

Ben kabına sığamayan biriyim. Bu yüzden yer yer tekrara düşersem, anlattığım bir şeyi başka bir açıdan farklı bir üslupla, farklı detaylarla tekrar anlatmaya dalarsam kusuruma bakmayın. Hayatın her yönüne ve öğrendiklerimi paylaşmaya yönelik istek ve iştahım, bu kitabın ortaya çıkma sürecinde de kendini göstermiştir muhakkak.

Becerebildiğim kadar konuşma dilime yakın, kolayca okunan,

zahmetsizce hazmedilen, akıcı bir üslup benimsedim. Okurumun bu kitabın tek bir sayfasında bile sıkılmaması adına, elimden gelen bütün yazı hünerlerine başvurduğumu düşünüyorum. Yine de her türlü eleştiri ve geribeslemenizi, imkânınız olur da avikitap@gmail.com adresine yazabilirseniz müteşekkir olurum.

Üç artı bir kısımdan oluşan bir kitap kurguladım:

SunulAN ile özetlediğim önsözümden sonraki ilk kısımda, hayatıma ilişkin izdüşümlerimi MekANlar bölümünde kaleme aldığım otobiyografik bir anlatıyla karşılaşacaksınız.

İkinci kısım olan, ZamANlar bölümünde ise editörlerimden değerli gazeteci dostum Yaprak Çetinkaya'nın yönelttiği sorularla, sizi kariyerimi keşfe davet ettiğim bir nehir söyleşi okuyacaksınız.

Üçüncü kısım olan İnsANlar'da ise sizlerle, kendime has bir düzyazıyla makaleler formatında kariyer, başarı, mutluluk, kişisel gelişim ve sair başlıklar üzerine düzenlediğim, iş ve özel hayatımda bizzat tecrübe ettiğim, kimilerini daha önce LinkedIn sayfamda da paylaştığım ailem, hocalarım, mentorlarım, çalışma arkadaşlarımdan oluşan bana yakın ve yoldaş can dostum insanlarımdan, ilişkilerimden edindiğim bazı reçetelerimi, ara ara da aslında ve genelde kendim için yazdığım mısralarımdan birkaçını paylaşacağım. Kaynakça bölümü diye adlandırabileceğimiz, teknolojinin de yardımıyla oluşturduğum son söz niyetindeki ŞükrANlarım bölümü sonrasında da yaşamıma değmiş, bana yarar sağlamış;

bazı MekAN listelerini,

bazı ZamAN evrelerimi,

bazı dost, yol gösterici İnsanları,

ve röportaj ile sunumlarımdan bazılarını da dileyenin kullanımı için karekodlarla ve listelerle eklemeyi yeğledim.

Bu kitabı sadece yakın çevreme ve gelecekte iş yapacağım potansiyel çalışma arkadaşlarıma hediye etmek amacıyla yazmadım. Bu kitap, hayat hikâyemi ve hayat üniversitesinden de mezun olurken öğrendiğim deneyimlerimi paylaşarak hep başarılı olmalarını dilediğim bir gençliğe, gelecek kuşaklara hizmet etme arzumun, hedefimin ve hatta misyonumun bir parçasıdır. Kitabın başından beri amacım, herkesin başucu kitapları arasına koyabileceği bir belge

oluşturmaktı. Bu belge kolayca okunan, ilham verici ve yaşadığım travmanın ardından bile, her şeye rağmen hayata tutunmanın, kırılmadan yıkılmadan tekrar tekrar başarıya koşmanın umudunu aşılayan bir başucu kitabı olmayı amaçlıyor.

Umuyorum bu hedefimde muvaffak olmuşumdur, umuyorum elinizde tuttuğunuz bu kitap aracılığıyla hem Avi Alkaş'ın hem de Alkaş Group'un hikâyesini layığıyla yazıya geçirebilmişimdir.

Tüm içtenliğimle keyifli okumalar diliyorum.

KİTABIMIN ADI NEDEN A.V.İ.?

Hıncal Uluç'la tatlı bir kavga sonucu tanışmıştık. O zamanlar silahlı saldırıya uğramıştı ve tekerlekli sandalyedeydi. Akmerkez'e sinemaya gelmişti. Alışveriş merkezi saat 22.00'de kapanıyordu. Onun film izlemeye geldiği seans ise o zamanlar yeni yeni denemeye başladığımız gece yarısı yani 00.00 seansıydı. Bizim arkadaşlar da kendisini, öndeki asansör kapalı olduğu için mal kabul girişindeki çöp asansöründen çıkarmışlar. Tesadüf bu ya, o an çöp taşınma anına denk gelinmiş.

Ertesi gün gazetede bizimle ilgili eleştiri içeren ilginç bir yazı yazmıştı fakat sonra dostluğumuz çok pekişti. İkimizin de kimilerine göre fanatik, bana göre iyi ve esaslı Galatasaraylı olmamızdan ötürü evine maç izleme davetleri aldım; her görüştüğümüzde harika bir gönüldaşlığımız oldu.

Bir keresinde, "Avi" dedi, "senin adın neden Avi?" "Neden Hıncal Abi?" diye sordum.

"Senin adın Avi değil mi?" dedi. Babam hem dindarlığından hem de geleneklere bağlılığından dolayı, Hazreti İbrahim'in Tevrat'taki adı ve kendi babasının da adı olan Avraam ismini koymuş bana. Kayıtlardaki resmi adım hep böyle. Ancak lisede okurken başta bir kız arkadaşım ve sonra sınıf arkadaşlarım adımı fazla klasik ve yaşlı bulmaları sebebiyle bana Avi demeye başladılar. Avi, Avraam'ın kısaltması, yani İbrahim'in İbo'su gibi de olunca genç ve modern şekli ile o gün bu gündür tüm iş yaşamımda hep öyle çağrıldım. "Evet abi Avi," dedim, "Avraam'ın kısaltması. Geleneklerimiz uyarınca ilk doğan erkek çocuğa büyükbabanın, ikinciye dedenin ismi verilir. Avraam da benim babamın babasının adı."

"Yok oğlum," dedi. "Senin işin adında.

Avi:

A-lış
V-eriş
İ-şleri..."

Bizi ismimizle, işimizle müsemma yaptı Hıncal Uluç... Kendi- si şu an hayatta değil ama o zaman kitabın ismini koymuş aslında. Rahmetle ve sevgiyle anıyorum.

TANIŞMAK İÇİN KISA BİR FRAGMAN

BENDENİZ, AVİ

Bu ilk giriş kısmının başlığını böyle seçmemin sebebi, okuduğum pek çok otobiyografik eserde sözkonusu "Ben, X" kalıbının alt bölümlerde veya kitapların doğrudan adlarında kullanıldıklarına şahit olmamdır.

Türkiye bizim cennet bahçemiz. Dünyayı benim gibi ve benim kadar dolaşma, deneyimler biriktirme ve bu birikimlerle ülkesini zenginleştirme fırsatı yakalamış vatansever girişimcilerin, bir tür peyzaj mimarı gibi hareket ettiğine inanıyorum. Bizler, yerkürenin muhtelif ormanlarında, ovalarında, yaylalarında dolaşıp en göz alıcı çiçekleri topluyor ve onları bu defa kendi bahçemize ekerek can sularını da veriyoruz. Aldığımız ilham ve edindiğimiz yeni deneyimlerle ülkemizi daha iyi bir biçimde şekillendiriyor, geliştiriyoruz. Bahçemiz, topladığımız çiçeklerle daha renkli, daha canlı ve daha ilham verici bir hale gelirken aynı zamanda yenilikçilik, yaratıcılık ve vizyonumuzla hem toplumumuzun hem de ülkemizin geleceğini güçlendiriyor.

Ben de, kendimi ülkenin ve sektörümün hizmetindeki bir birey olarak kabul ettiğim için, "Ben Avi" yerine, "Bendeniz Avi" olarak yazmayı yeğledim.

KİMİM?

Bursalı bir babadan, Tekirdağ Çorlulu bir anadan, Anadolu-Trakya ve dolayısıyla Asya-Avrupa melezi olarak doğmuş bir İstanbul Beyoğlu çocuğuyum.

Dar çevreli ve kit imkânlı bir aileden gelen, ancak ailemin bana sağladığı kuvvetli eğitim olanaklarıyla becerebildiğim kadarıyla çok lisanlı bir dünya vatandaşı olmaya çalışan, hatta kendi mesleki çevremle birlikte özellikle uluslararası arenada "Mr. Turkey" olarak adlandırılmaktan onur duyan birisiyim.

Şükürler olsun ki kendi mesleki sahamda uluslararası bir eğitmen ve halen bir öğrenen, ayrıca becerebilirsem, yukarıda dediğim üzere, suyu içilir, yararlı bir tatlı su gölü olmaya çabalıyorum.

İnsanlar için insanlarla çalışarak mutlu mekânlar kurgulama amacıyla

çalışıyorum. Bu mutlu mekânlarda mutlu zamanlar geçirebilirse insanlar, AN'ı daha anlamlı kılabilir, asıl yaşam hedefimiz olması gereken mutluluk yolunda daha iyi ve kolay ilerleyebilirler, diye düşünüyorum.

AN'ı ıskalamadan AN'ı yakalamayı çok önemsiyorum. Bu yüzden kitabın bazı yerlerinde kimi zaman abartı ölçeğinde, artık yazıdaki imzam olarak benimsediğim bu iki harfli kelimenin büyük yazıldığını görürseniz şaşırmayın, lütfen hoş görün, sizin kadar kendim için de hep hatırda kalması için böyle yapıyorum.

İş hayatıma nasıl başladım, kariyerim nasıl şekillendi?

On üç yaşında özel dersler vererek para kazanmaya başladım. Ailemin imkânlarının kısıtlı olması nedeniyle, ortaokul yıllarımdan itibaren matematik ve sonrasında da İngilizce özel dersler vererek kendi kendime yetecek cep harçlığı çıkardım.

70'li yılların sonunda Boğaziçi'nde okurken boykotlar, işgaller sebebiyle okula gidemediğimiz için Mahmutpaşa Kürkçü Han'da bulunan Senteks Sentetik İplik firmasında yardımcı eleman olarak çalışmaya başladım. O sayede insanlarla çalışmayı, insan çalıştırabilmeyi ve Mahmutpaşa civarındaki feodal düzende ticaret yapma şekillerini öğrendim. Birçok gerçeğe gözümün açılmasını sağladı orası. Dolayısıyla yukarıda belirttiğim gibi, Boğaziçi diplomasının yanı sıra hayat üniversitesi diplomam da var.

Üniversiteden sonra sekiz sene boyunca, elektronik terazi satan, adı önce Fima Makine sonrasında Türk-Japon ortaklı olunca Digi Fiter adlı bir şirkette Ralf Arditti ile çalıştım.

1993 yılında kendimi birdenbire Türkiye'nin beşinci alışveriş merkezi Akmerkez'de bulunca bambaşka bir ufka yelken açmış oldum. Beni işe alan Ali Dinçkök'tü. O zaman Viktor Braunştayn, "Oğlum sen bu işe bulaş, ellili yaşlarında bu işin danışmanlığını yaparsın," diye telkinde ve öngörüde bulunmuştu. Ben ellili yaşları beklemeden kırklı yaşlarımda, yöneticilik konumundan kendi işinin sahibi bir girişimci olarak danışmanlığa geçtim.

Akmerkez'de, doğrusu bana beş sene gibi gelen iki buçuk seneyi tamamladıktan sonra iki sene de Bayraktar Grubu ile Carousel Alışveriş Merkezi'nin, akabinde de Türkiye'nin ilk outlet center'ı olan İzmit Outlet Center'ın açılışlarına katkı sağladıktan sonra o gün bugündür alışveriş merkezi işindeyim.

Damadının mesleğini sorduklarında kayınpederimin aklına, AVM/ Gayrimenkul danışmanı gibi bir tanım gelmeyince yanıtladığı gibi "laf satıyorum". Çünkü o beni hep konuşur, sürekli bir şeyler anlatır şekilde gözlemlemişti. Ben de yeni tanıştığım müşterilerime ve danışanlarıma, kendim hakkında şöyle bir uyarıcı ve koruyucu söylem edindim: "Bana 5 kuruş verirseniz konuşmaya başlarım, sonra 10 kuruş da verseniz susturamazsınız."

Yazarken de böyle biri olduğum sanırım ortaya çıkıyor. Kariyerime dönersem... Sonrasında kendi işimi kurdum ve şükür bugünlere geldik.

O günkü yoldaşım, sonrasında da 20 yıllık çalışma arkadaşım olan sevgili Nilgün Dil ve terazi günlerimden AVM müdürlüğüne o dönemdeki şoförümle 1997 yılında oluşturduğumuz Alkaş Danışmanlık'ın AVM yönetim şirketini 2007 senesinde dünyanın en büyük gayrimenkul hizmeti şirketlerinden biri olan JLL'ye (önceleri Jones Lang LaSalle) sattık. Bu arada tabii ki Alkaş'ın ana danışmanlık şirketi ile fuar etkinlik ayağı olan perakende hizmetleri şirketini kapatmayarak yeni bir ekiple de yola devam ettik.

Zaman içinde her biri kendi başlarına ayrı şirketlerini kuran sevgili emektar çalışma ve yol arkadaşlarım Nilgün Dil, Sitare Algan, Ercüment Alptekin, Cem Mitrani dörtlüsü başta olmak üzere ve bugüne kadar benimle on sekiz yıldır canla başla çalışan ulaşım ve lojistik koordinatörüm, bana zaman ve kolaylık sağlayan can yoldaşım aslanım Osman Aydoğdu ile birlikte 30 kişi olarak geçtiğimiz JLL ve 2015 yılında satın alarak birleştiğimiz pazardaki diğer büyük "rekaber" *[Rekabet ve beraberlik kelimelerinin birleşiminden elde edilen bir kelime]* şirket AVM Partners ekibiyle birlikte toplam 650 çalışanımızla 2020 sonuna kadar JLL Türkiye ülke başkanlığını yürüttüm.

İki sene öncesinde emekliliğimi istemiştim lakin beni emekli etmek istememişlerdi. Bu sefer Türkiye'den emekli oldum, ancak hoş bir onurlandırmayla bölgesel görev aldım. Pandemi dönemine denk geldiği için çok seyahat edemesem de iki senelik JLL İsrail Ülke Başkanlığı görevimde yine de kabıma sığamadım.

Mekân işini sevdiğimizden ve alışveriş merkezlerindeki daralmadan dolayı, önce otelciliğe sonrasında da hancılığa giriş yaptım. Sevgili ortaklarım Mehmet Nane, Nihat Özdemir, Loni Hananel ve Dr. Nesim Deeskinazis ile Türkiyemizin cennet köşesi Marmaris Bozburun'da MiaMai Butik Otel'imizi çok eğlenip harika vakit geçirerek 2017 yılında açtık.

Ardından 2020 yılında da Nurus'tan ortağım Güran Gökyay ile birlikte, Gizem Burteçin'i de aramıza alarak HAN Spaces adını verdiğimiz paylaşımlı ofis işine girdik.

İnsanın bir noktada kendi işinin patronu olup kariyerini ve kaderini kendi başına, kendi sorumluluğunda tayin etme cesaretini göstermesi çok önemlidir. Bu cesaret ise her daim paylaşılmalı ve herkese örnek gösterilmelidir. Bunu da gururla, yüz kurucusundan biri olduğum Sina Afra başkanlığındaki Girişimcilik Vakfı (GirVak)'nın daveti üzerine giderek yaptığım yıllık konuşmalarımda, sevgili Sinan Yaman'ın kurucusu olduğu çok değerli çift kanatlı YGA (Young Guru Akademi) oluşumundaki genç girişimcilere her yeni dönemde anlatabilmeyi çok önemsiyorum.

Bu kapsamda son dönemde sevgili Ersin Peksöz mali koordinasyonunda, bir yandan Yonca Aközer önderliğinde deneyimli Alkaş Perakende Hizmetleri ekibimizle birlikte fuar etkinlik işlerimize, diğer yandan Mustafa Patat koordinasyonundaki genç ve dinamik Alkaş Danışmanlık ekibimizle, AVM ve perakende gayrimenkul yönlendirme çalışmalarımıza devam ediyorum.

Suyu içilir tatlı su gölü olmak

Bir gölün hem akarı hem gideri varsa yani herhangi bir nehir ya da dere suyunu o göle ulaştırıyorsa ve aynı gölün suyu başka bir ırmakla başka tarafa da akıyorsa, bu devinimden dolayı göl durağan olmaz, suyu içilir ve bir tatlı su gölü olur. Ama bir göl sadece alıyorsa, suyu hiçbir yere vermeyip buharlaşıyorsa kimseye bir faydası yoktur, o göl tuzludur ve suyu da içilmez. Buraya kadar birkaç kez daha değindiğim gibi benim hayat felsefem, "hep suyu içilebilir bir tatlı su gölü" olmaya çalışmaktır.

Edindiğim bilgi ve deneyimi benden sonraki kuşaklara aktarabilmeyi, gençleri yetiştirerek suyu içilebilir bir tatlı su gölü olmayı amaç edindim, suyu içilebilir tatlı bir göl olabilmek adına yeni gençler yetiştirmeyi hedefliyorum.

Bu amaçla da kimsenin yaşamasını dilemediğim, evlat acısını tatmış bir baba olarak oğlumun adını yaşatabilmek için Tuğba Güraslan direktörlüğünde Alp Alkaş Perakende Gayrimenkul Merkezi'ni kurdum. Hüsnü Özyeğin'in de destekleri sayesinde eğitim programını senelerdir devam ettiriyoruz.

Oğlum vefat ettiğinde 27 yaşındaydı ve JLL Londra ofisinde çalışıyordu. 22 yaşında perakende sektörünün önemli sertifikasyonlarından CSM (Certified Shopping Center Manager) ve CMD (Certified Marketing Director) ünvanlarına hak kazanmıştı. Bu iki ünvanı birden kazanan tarihteki en genç kişi olarak, ICSC Next Generation Programı'nın yönetim kuruluna kabul edilmişti.

Oğlum vefat ilanında, cenazeye çelenk gönderilmemesi ve eğitim için bağışta bulunulması ricasında bulunmuştuk. Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği'ndeki gösterdiğimiz hesaba bağış yağdı. Sevgili Hüsnü Özyeğin o bağışı ikiye katladı. Biz de aile olarak toplamına misliyle iştirak ettik ve bugün kâr amacı gütmeyen bir eğitim faaliyeti olarak her yıl 30 öğrenci aldığımız bu etkinliğimizi sürdürebiliyoruz. Alp yaşasaydı, benim gibi öğrendiklerini paylaşan bir lider olacaktı. Bu yüzden Alp Alkaş Perakende Gayrimenkul Merkezi'nin oğlumuzun ruhuna yakıştığını düşünüyorum. Şu an 360'tan fazla mezunumuz sektörde aktif ve belki siz bu satırları okuduğunuzda yeni hibrit eğitim yöntemlerimizle daha niceleri eklenmiş olacak. Bu girişimi inşallah bir dünya merkezi haline getirip vakıflaştırabilirsem, işte o zaman benden sonra da oğlumuzun adı ölümsüzlüğe erişebilir.

MEKANLAR

BEYOĞLU, TEPEBAŞI VE AKASYA APARTMANI

Çocukluğumun geçtiği dönemlerin fotoğraflarına baktığımda, o siyah beyaz kareler, hoş bir nostalji hissiyle doldurur içimi. Ancak ben o günleri olanca renkleriyle, tüm canlılığıyla yaşadım. Gözlerimi kapattığım anda kendimi ilk yuvamda bulabiliyorum. Görüntüler, sesler, kokular ve tatlar... Hepsi âdeta hiç eskimemişler gibi zihnime doluveriyor.

Tepebaşı'nda bir apartman dairesinde yaşayan, imkânları sınırlı bir ailenin çocuğu olarak 1956 yılında dünyaya geldim. Babam seyyar iplik komisyonculuğu yapardı ve kendi dükkânımız yoktu. Annem ise ev hanımıydı. Ben doğduktan yirmi iki ay sonra, ailemize kız kardeşim Zelda (Zelda Yanni) da katıldı.

Annem cin gibiydi, çok zeki bir kadındı. Evi çekip çevirmekle kalmaz, ben doğduğumda kırk bir yaşında olan babamın sert ve disiplinli yönünü de yumuşatır, aramızda neredeyse iki nesil farkımız olan babamla aramızda bir köprü kurardı. Ona bir mesele açmak istediğimiz vakit, bunu annem aracılığıyla yapardık.

Evimiz Meşrutiyet Caddesi'nde, 223 numaralı binaydı. Akasya Apartmanı. Bir süre atıl kaldıktan sonra 2015 yılında Soho House'a dönüştürülen eski Amerikan Başkonsolosluk binasına bakıyordu. Üçüncü katta, 9 numaralı dairede on üç yaşıma kadar oturduk. Farkli memleketlerden ve dinlerden insanların bir arada dostça yaşayıp komşuluk ettiği kozmopolit bir apartmandı Akasya Apartmanı. Her katında üç daire vardı; ikisi konsolosluk tarafına, biri Asmalı Mescit tarafındaki Minare Sokak'a bakardı.

Asmalı Mescit tarafına bakanlardan biri de bizim evimizdi.

Buzdolabımız yoktu. Bu yüzden soğuk tutulması gereken gıdaları, apartman boşluğundaki aydınlığa bakan tel dolaba koyardık. Camdan cama konuşmalar ve komşularla sohbetler olurdu. Şamatalı bir apartmandı. Apartmanın bütün çocukları, kat aralarındaki kare taşlarla kaplı alanlarda seksek oynardı. Asansör olmadığı için kat sahanlıklarında ve merdivenlerde sürekli çocuklar koştururdu.

Apartmandaki ve mahalledeki arkadaşlarım dışında kuzenlerimle de

arkadaşlık ederdim. Annemler sekiz, babamlar beş kardeştiler. Baba tarafında çok kuzenim yoktu. İki amcamın da birer kızı vardı sadece. Anne tarafım ise İtalyan aileleri gibi kalabalıktı. Akrabalar arasında oturmaya gidip gelirdik, bilhassa hafta sonları. Aile büyükleri rahmetli olduğunda toplanılarak dualar okunurdu, kutlamaların yapıldığı zamanlarda da yine kalabalık ailemiz bir araya gelirdi. Büyükler bir yerde, çocuklar başka yerde otururdu. Ailenin en uslu, en efendi ve iyi okuyan ferdi bendim.

Çoğu zaman biz bizeydik. Kalabalık çekildiğinde, biz de kendi içimize çekilirdik. Babam işine giderdi, annem ev işleriyle uğraşırdı, kız kardeşim Zelda apartmandaki arkadaşlarıyla vakit geçirirdi, ben de kitap okurdum. Okuyacağım kitapları o zamanın Amerikan Başkonsolosluğu Kütüphanesi'nden alırdım. Özellikle kış soğuklarının bastırdığı zamanlarda, okuldan dönüp ödevlerimi tamamladıktan sonra akşam yemeğinin etkisiyle hafif bir uyuşukluk içindeyken, sırtımı sobaya karşı dönerek kitap okumaktan büyük keyif alırdım. Babama memleketinden meşhur Bursa kestaneleri gelirdi. Kestaneler sobanın üzerinde ağır ağır közlenirken, ben de gözlerimi okuduğum heyecanlı ve acıklı çocuk kitabının sayfalarında gezdirirdim. Böyle gecelerde içim çocuksu bir mutlulukla dolardı. Annem sobanın üzerine, soyduğu meyvelerin kabuklarını da koyardı. Portakal ve mandalina kabuklarının kokusu odanın sıcaklığına karışınca keyfimiz tamam olurdu. Sobanın kömür çıtırtılarının sesi bana bir başarma hissi verirdi, zira o kömürleri üç kat aşağıdaki kömürlükten kova kova babamla birlikte taşır, hafta sonları da büyük kömür parçalarını birlikte kırardık. Sobamız bizi birleştirirdi. Bizi ısıtır, beslerdi. Sobanın üzerinde ekmek kızartılmasına da bayılırdım. Tereyağı yerine daha ucuz olduğu için annem Sana yağı sürerdi ekmeklere. Bazı günler okuldan geldiğimde, bu defa kızartılmış ekmeklere Sana yağı sürüp üzerine toz şeker serpiştirirdi.

Tanıdığımız herkesin çocuğundan daha iyi okuduğum ve bu yönde övgüler aldığım için okula daha bir hevesle gider, derslerime daha çok dikkat verirdim. Çok iyi bir öğrenciydim. Türk-Yahudi Cemaati'nin Musevi 1. Karma İlkokulu'na gidiyordum. İlkokulu birincilikle bitirdim. Son senemde 23 Nisan'da şiir okuma sırası bizim okuldaydı ve önemli görev için ben seçilmiştim. Çok heyecanlıydık çünkü merasim Taksim Meydanı'nda olacaktı. Ancak o gün hava yağmurluydu, bunu gerçekleştiremedik. Son anda yapılan değişiklikle, öğretmenimle birlikte radyo binasına yönlendirildik. Bayram şiirimi de orada okudum. Mikrofonun başındaki heyecanımı ve gururumu hatırlıyorum, kalbim mutlulukla doluydu.

Altıncı sınıfa Şişhane'de, şimdilerde Haliç Üniversitesi'nin bir tesisi olan Özel Beyoğlu Musevi Lisesi'nde başladım. Aslında Robert Kolej'e girmek istiyordum, ancak o dönemde Robert Kolej sadece lise dönemi için eğitim veriyordu. İlkokul arkadaşlarımın çoğu, seviye olarak benden düşük oldukları halde Fransız ve İngiliz okullarına geçmişlerdi. Bu durum kalbimi kırmıştı. Üzüntümü fark eden annem ise beni günümüzde Nişantaşı'nda Anadolu Lisesi olan, o dönemki adıyla English High School For Boys adlı kuruma götürmüştü. Türk müdür muaviniyle görüştük. Adamın üzerinde iyi bir intiba bıraktım, elinde olsaydı beni o gün okula kaydedecekti ancak bu okul benim gidebileceğim diğer okuldan sekiz on kat daha pahalıydı. Ben de aileme yük olmak istemediğim için kaydolmaktan caydım. Özel Beyoğlu Musevi Lisesi de -güncel adı Özel Ulus Musevi Okulları- köklü bir kurumdu. İstanbul Yahudi Toplumu'nun yaşadığı semtler değiştikçe okul binası da yer değiştirmişti. Ben Ulus'ta değil Şişhane'de, Mektep Sokağı'ndaki eski binada eğitim aldım. Derslerimden arta kalan zamanlarda şiir yazardım. Altıncı sınıfta yazdığım bir şiirle ödüle layık görüldüm. Jüri tarafından bana Dostoyevski'nin Budala kitabı armağan edildi ancak vaktinden evvel okuduğum bu kitabın içinden bir türlü çıkamamış, okuduklarımı da kafamda tam olarak oturtamamıştım.

Derslerde başarı göstermenin yanı sıra, diğer etkinliklere de aktif bir şekilde katılıyordum. Dördüncü ve beşinci sınıftayken, efe kostümüyle geçit törenlerine katılırdım. Ne güzel ne önemli görevlerdi benim için, nasıl da gururlanırdım... Ortaokul yıllarımda ise izcilik ilgimi çekmişti. Tuzla'daki kampa üç yıl boyunca dahil oldum ve izci oymağında önemli görevler üstlendim.

Çocukluk dönemindeki bu tür uğraşların, etkinliklerin ve sorumlulukların insana çok değerli katkılar sağladığını düşünüyorum. Kendini keşfetmek, karakterin şekillenmesi, sorumluluk duygusunun gelişmesi, takım ruhunu benimsemek ve aynı yoğunlukla kendi bireyselliğini parlatmak... Bugünden o çağlara baktığımda hem hüzünle karışık tatlı bir özlem duyuyorum hem de beni ben yapan birçok özelliğimin tohumlarının ta o vakitlerde attığını fark ediyorum.

Yine aynı yıllarda, hayatımda iz bırakan çok değerli arkadaşlar edindim. Zaman içinde bazılarıyla bağımız kopmuş olsa da bazılarıyla hâlâ görüşmeye devam ediyoruz. Yollarımızın bir daha kesişmediği arkadaşlarım ise zihnimde çocukluk yıllarının yüzleriyle canlanıyor. Bazılarını ise yakın zamanlarda kaybettim ve yüreğimde taşıdığım acılarını hâlâ hissediyorum.

İnsana, mekâna ve zamana olan yürekten bağlılığımın temellerinin çocukluk dönemimde atıldığını söyleyebilirim. Yaşadığım mekânları, aralarında olduğum insanları, geçirdiğim yılları sevdim ben. Muhacir bir Bulgar olan ayakkabıcısıyla, Rum sahibi olan pastanesiyle, tekel bayisi Fevzi Abisiyle hep hareketli olan mahallemizi; yuvamız olan kömür sobalı daireyi, bin bir kültür motifiyle bezeli aralığıyla nefes alıp veren apartmanımızı, okuduğum okulları, karşı yakadaki yazlığı, iş hayatına atıldığım Kürkçü Han'ı, hepsini ve daha fazlasını tek tek sevdim; o mekânlara gönül verdim. Hayatımın sonraki döneminde kariyer anlamında gönül fethedecek mekânlar kurgulama işine girişmem bir tesadüf değil tevafuk olsa gerek.

Çocukluk günlerimi geçirdiğim apartmanı bugün bile içimde taşırım. Yeni bir mekân kurgularken, şimdilerde otel olarak hizmet veren o apartmanın bana kazandırdığı duygusal izlerden hareketle ilerlerim. Canlanmasına hizmet ettiğim mekânın ziyaretçilerine, o çok iyi tanıdığım aidiyet ve sıcaklık hissini yaşatmak isterim. Öte yandan hâlâ bazı geceler, rüyalarımda o apartmanı görmekten kendimi alamam. Oturduğumuz dairenin otel katına dönüştürülmesi, beni hayaller âlemine sürükler. Sanırım ben ruhunu mekânların ruhuyla derinleştiren, bir yandan onlara can verirken bir yandan da onlardan ilham alan biriyim.

Şişhane-Galata'da: Azmin Doğuşu

Çocukluğumda bizim Yahudi toplumunun orta halli ve yoksul kesimi Kuledibi'nde, Tepebaşı'nda, Şişhane'de otururdu. Sosyete takımı ise Şişli, Bomonti, Nişantaşı civarındaydı. İnsan ister istemez imreniyor. Bir kendine bakıyorsun, bir onlara... Sonra da, "Aramızda ne fark var?" diye sorguluyorsun. Biliyor musunuz, bu durum beni güdülemiştir. İçinde bulunduğum kesimin sosyetiklere kıyasla görece yoksulluğu, çocuk yaştaki birtakım isteklerime erişemeyişim, başkalarında olanın bende olmayışının noksanlığı içime dokunurdu. Bu durum bende, hayatımın sonraki yıllarında "daha büyük bir çalışma azmi" olarak kendini göstermiştir. Onlarda oluşunun, bizde olmayışının küçük zihnimde az da olsa haset hisleri doğurduğunu söylemek istemiyorum elbette. Ama duyduğum bütün bu eksikler, yetişkinliğimde daha çalışkan bir insan olmaya teşvik etmiştir beni. O eski günlerin burukluğuyla hayata çok daha fazla asılmaya yönelmişimdir.

İkinci Dünya Savaşı'nın acı sürecinde Nazi ordularının Yunanistan ve Bulgaristan'a girişiyle birlikte Trakya'da yaşayan Türk Yahudileri, İstanbul'a ve diğer şehirlere göç etmek zorunda kalmışlar. Annem de ailesiyle birlikte bu korkunç dönemi yaşamış. Bu kaotik yıllarda

annemin ailesi de mecburi olarak, sekiz çocukla birlikte akrabalarının yanına sığınmış. Bu durum, annemin çocuk yaşta eldiven-çorap fabrikasında çalışmak zorunda kalmasıyla sonuçlanmış. Atalarımın bu hazin hikâyesi sebebiyle kendimi bugün bile "işçi çocuğu" olarak tanımlarım ve hayatımda derin bir iz bırakan mülteci/sığınmacı sorunlarına, sahip olduğum duyarlılıklar sayesinde daha farklı açılardan bakarım. Hayattaki potansiyelini kullanma imkânına erişememiş, özel bir kadındı annem. Hem oldukça zeki hem de türlü meziyetleri olan biriydi, ayrıca sesi de çok güzeldi. Keşke okuyabilseymiş. Ona çok hayrandım. Hâlâ hatıralarımda onu, imkânsızlık içinde yaşamış ve olabileceği yerde olamadan bu dünyadan göçüp gitmiş bir kadın olarak anarım. Fırsatı olsaydı eğer çok başka bir kadın olabilirdi, diye düşünür hayıflanırım. Dolayısıyla fırsat eşitsizliği isyanı bu yaşımda hâlâ üzerime yapışmıştır, bu konu vicdanımda yüktür. Bugün bile, geçmişimdeki bu zorluğu hatırlamak beni daha çok çalışmaya itiyor. Kendimi ve ailemi daha iyi bir hayata taşımak için çalışıyorum. Frsat eşitsizliği konusundaki duyarlılığımı kaybetmemeye çalışıyorum. Bu durum, hayatımdaki zorlukları aşmak ve daha iyi bir insan olmak konusunda bana destek oluyor. Bu minvalde günümüzde kadını önceleyen, toplumsal cinsiyet eşitliği için uğraş veren Yanındayız Derneği ve benzeri STK'ların sosyal çalışmalarına katılmak konusunda çokça arzuluyum.

Bomonti-Şişli'de Bar Mitzva, Yetişkinliğe Geçiş Törenim

Altıncı sınıf öğrencisiyken önce sabah duası için her sabah sinagoga gider, okula oradan geçerdim. Sinagog çok yakındı. Bir cemaatin parçası olmak, zaman zaman dualar okuyarak bir topluluğun önünde sesimi çıkartmaya alışmak bugünkü sosyal karakterimin tohumlarını atmıştır muhakkak, buna inanıyorum. Şişhane Yahudi Mahallesi'ndeki sinagogda; okulların tatil olduğu aylarda ise Caddebostan'daki yazlık sinagogda büyük bir hevesle kürsüye çıkıp dualarımı okurdum. Sesim o zamanlar güçlüydü ve bu yeteneğim sayesinde Bar-Mitzva törenimi muhteşem bir şekilde gerçekleştirebilmiştim.

On üç yaşını dolduran her erkek çocuk, sinagogta gerçekleştirilen pazartesi veya perşembe sabah duasında, ilk defa "tefillin" *[Tefillin, Yahudilerin kutsal seremonilerinden birinin adıdır. Aynı zamanda bayram ve şabat günleri hariç, sol kol ve başın ön kısmına sarıp bağlayarak taktıkları, içinde Tevrat'tan bölümler yer alan, deriden yapılmış iki küçük kutudan oluşan kutsal sargıya da tefillin denir]* adı verilen dini sembollerini takarak çocukluk sürecini tamamlar. Genellikle tefillinin takılmasını takip eden cumartesi günü gerçekleştirilen Bar Mitzva töreni çocuğun, Yahudi toplumunda dini sorumluluklarını yerine

getirebilecek erginliğe eriştiğini ve kendi sorumluluğunu üstlendiğini simgeler. Bu törende çocuk, Tevrat'tan bir bölüm okumak için din görevlisinin kürsüsü olan Teva'ya çağrılır. Artık büyümüş olan çocuk annesine, babasına, ailesine ve çevresine faydalı bir birey olacağına dair söz vererek, çocukluk dönemini geride bırakan bir ergin haline gelmiştir.

Bar Mitzva günümde, o haftanın okunacak olan tüm Tevrat bölümünü kendi başıma okumaya hazırdım. Bu aslında oldukça zor bir görevdir. Her yıl baştan başlayarak haftalık bölümler halinde okunarak bir yılda tamamlanan ve aslında 5 kitaptan oluşan Tevrat özel bir parşömen rulosu üzerine yazılmıştır. Tevrat'ın yazıldığı deri parşömen rulosu, dini metinlerin korunmasına özen gösteren, değişmez ve değiştirilemez kutsal metinlerin saygınlığını korumaya değer veren geleneğin bir parçasıdır. Noktalama işaretlerinin ve vurgulanması gereken ezgilerin işaretlenmediği parşömen, Tevrat'ın orijinal metnini birebir yansıtır. Bu da okuyucunun, doğru ezgilerle ve noktalamalarla metni hem yorumlamasını hem de okumasını gerektirir. Eğer okumanız sırasında bir hata yaparsanız, cemaat anında müdahale eder ve siz hatayı düzeltene kadar aynı bölümü tekrar tekrar okumak zorundasınızdır. Çünkü Tevrat'ın eksiksiz ve hatasız okunmasının önemi ve anlamı da bunu gerektirir. Bu törenle hem dini bilginiz ölçülür hem de bu konudaki yetenekleriniz, becerileriniz.

Bugün topluluk önünde ve konferanslarda takılmadan, kendime güvenle düşüncelerimi ifade edebiliyor ve kendimi dinletebiliyorsam, bunun temelini çocukluğumdaki o günlerde atmışımdır.

Çevrem Değişiyor, Mekânlarım Değişiyor, Ben de Değişiyorum

Tekdüze giden çocukluk hayatımın akabinde ilk kırılma noktami liseye başladığım zaman yaşadım. Kendimi muhafazakâr, dindar, hep aynı yüzlerle çevrili dar bir Yahudi çevresinde hapsedilmiş hissederken, verimli çalışmalarım ve sebatkârlığım neticesinde kabuğumu kırma fırsatı yakaladım.

Artık bir Robert Kolejli'ydim. Kasım kasım kasılıyordum; koskoca Türkiye'nin ilk elli beş erkeği arasındaydım. Etrafa hava basmanın yanında, kimselere çaktıramadığım dezavantajlar da deneyimliyordum.

Daha evvelinde cemaat okullarında olsun, ilkokulda ve ortaokulda olsun, küçük havuzun büyük balığıydım. Kendi çapımda bir ağırlığım, forsum vardı. Robert Kolej'de olmak ise büyük bir havuza atılan küçük

bir balıkmışım gibi hissettirdi. Bunun dayanılmaz hafifliğiyle başta çok bocaladığımı anımsıyorum. Ancak ne sıkıntılara katlanarak ne çok gayretlerle bu okula girdiğimi kendime hatırlata hatırlata, o küçüklük hislerini üstümden atmayı bildim.

Arnavutköy ve Ulus'ta: Robert Kolej

Robert Kolej'e girmeyi ilkokulu bitirdikten sonra gözüme kestirmiştim, ancak kolejin ortaokulu olmadığı için hedefime ulaşmak için liseye kadar beklemem gerekti.

On üç yaşındayken sosyal yaşamımda bir kırılma meydana geldi. Tepebaşı'ndan Bomonti'ye taşındık. Yine muhafazakâr bir cemiyetin arasındaydık ancak toplumsal açıdan sınıf atlamıştık. Babamın birikimleriyle, şimdilerde Silahşör Caddesi diye bilinen, eskiden Bomonti Bira Fabrikası'nın olduğu caddedeki Filiz Apartmanı'nda yaşayacaktık artık.

Ekonomik düzeyi daha yüksek bir İstanbul semtine taşınmamıza karşın, muhafazakâr yanımız devam ettiği için sinagoga devam ediyordum. Robert Kolej'e girmemle birlikte kendimi bambaşka bir âlemde bulmuş oldum. Sinagogda içine karıştığım kalabalık ile kolejdeki kalabalık arasında büyük farklılıklar vardı. Bu da benim karakterimde çeşitlenmelere, budaklanmalara, insani ilişkilerde yeni renklerle tanışıp alışık olduğumdan farklı arkadaş çevreleri edinmeme olanak sağladı.

Hayatımın önemli mekânlarından biriydi Robert Kolej. Sadece bir okul değildi; hayallerimin, umutlarımın ve keşiflerimin başlangıç noktasıydı.

Başlarda her şey iyiydi. "Robert Akademi" adıyla anılan hazırlık kısmını zahmetsizce tamamladım. Bebek Kampüsü'ndeydi. Şimdilerde Boğaziçi Üniversitesi'nin bulunduğu yerde. Hazırlıkta yalnızca erkeklerdik. Lise birinci sınıfa başladığımda karma eğitime katıldım. Kızlı erkekli, hareketli, şamatalı bir ortamda buldum kendimi ve deyim yerindeyse karman çorman bir döneme girdim. Kendimi sadece derslerime odaklamak yerine, sosyalliğimin zevklerini daha derinden tadabilmek için Yıldırım Spor Gençlik Derneği'nin faaliyetlerinde de yer aldım.

Lise ikideydim. Gençlik grubuyla birlikte folklor yapıyordum. Kolayıma geliyordu çünkü ortaokulda da folklor kolundaydım. Bununla yetinmeyip kendime yeni meşgale aradım ve amatör bir

tiyatro grubuna da katıldım. Bir Satranç Oyunu adlı bir piyeste Peter Preston karakterini canlandıran başrolü üstlenmiştim. Oyunu Kenterlerin tiyatrosunda sahnelemiştik. Bu amatör hevese kendimi öylesine odaklamıştım ki, Kenter grubundan profesyonel oyunculuk teklifi dahi almıştım. Oyunun ilk gösterimi başarılı geçince, tiyatroda yedi sekiz defa daha sahne almıştık.

Ancak bu süreçte derslerimden geri kaldım. Lise ikide beni sinifta bıraktılar. Şöyle ki Robert Kolej'de sınıf geçme notu 60'tı. Dört dersimin notu 55 puan üstünde olmasına rağmen -ki hatırladığım kadarıyla biri tam 55, biri 57, biri 58, biri de 59'du- notumu tamamlamadılar ve beni ikmale bile kalamadan doğrudan sınıfta bıraktılar. Veyahut bugünün olgunluğuyla özeleştirimi de yapıp düzelteyim: Ben aşırı özgüvenime yenilip başarabilirim sanırken kendim sınıfta kaldım. O kadar ki, yıllar sonra Robert Kolej'den mezun olacak iki oğluma da kötü örnek oluşturmamak adına eşim Gina'nın da talebiyle, Emir'e ve Alp'e kolejde sınıfta kaldığımı ancak ikisi de mezun olduktan sonra söyleyebildim.

Öylesine kahroldum ki... Hazmedemedim bunu. Koleji bırakmamak için gösterdiğim gayret, hayatımdaki önemli dönemeçlerimden biridir.

Robert Kolej'in günümüzde yarım milyon lirayı bulan öğrenim harçları o senelerde üç bin beş yüz liraydı. Bu parayı babama ödetmedim; ders vererek biriktirdiğim kendi paramla ödedim. On üç yaşımdan önce akranlarıma ve daha ufaklarıma dini dersler vermeye başlamıştım. İnsanların evlerine giderdim. Anneleri yiyecek içecek hazırlardı, biz çocuklarla masanın başına geçer ve harıl harıl çalışırdık. Bildiklerimi onlara aktarırdım. Özel ders vermeyi ve kendi harçlığımı kazanmayı sevince öğretmenlik işini daha ciddiye aldım, İngilizce ve aritmetik dersleri vermeye de başladım. Bu yan uğraşı senelerce sürdürmemin akabinde, Robert Kolej'in öğrenim harcını kendi başıma ödeyebileceğim bir birikim edinmiştim. Sınıfta kalmamin içime oturmasının sebebi ise benim bu koleji çok büyük çabalar göstererek, deyim yerindeyse iğneyle kuyu kazabilecek bir sebat örneği sergileyerek kazanmamdı.

Biz ezelden beri sosyete takımına dahil olmadığımız için bilmiyorduk, ancak sonradan öğrendik ki kolej sınavlarına hazırlanmak için birkaç yıl öncesinden özel dersler alınırmış. Bunu, orta üçteyken bir arkadaşımdan duydum ve laf arasında anneme bahsetmiş bulundum. Annem de durur mu, hemen harekete geçti ve bana bir öğretmen ayarladı. Bebek'teki evinde kolej sınavlarına hazırlık dersleri veren bu öğretmenin adı, Madam Şirinyan'dı.

Annem gidip kadınla görüşmüş, bayağı yüklü bir ücret karşılığında kadın beni de talebesi olarak kabul etmiş. Bir sürü kedisi olduğu için başta kadından ve evinin atmosferinden tedirgin olmuştum, hele bir de ders başlayınca başımdan aşağıya kaynar sular döküldü. Benden başka yedi öğrenci daha vardı. Kadın bir şey sorduğunda yedisi de ciğere atlayan kedi gibi atılıp, daha soru sorulmadan cevabı yapıştırmak için yarışıyorlardı. Soruları herkes sanki adları soyadları sorulmuşçasına kolaylıkla ve takır takır çözüyorken, ben öylece taşlaşmış halde bakakalıyordum. Oradan oraya atlayan kediler de dikkatimi dağıtıyordu. Ağlamaklı olmuştum.

Üç, bilemediniz dört defa derse gittim Madam Şirinyan'a. Sonunda kadıncağız dayanamayıp annemi aramış, "Bayan Alkaş, sizin oğlunuz öyle koleje moleje giremez. Ne olur artık yanıma göndermeyin onu, hem paranız da cebinizde kalır," demiş. "Kafasına ders girmediği gibi, diğer öğrencilerimi de benim ders tempomu da yavaşlatıyor." Kovuldum anlayacağınız. Atıldım özel dersten.

Tanrı o kadından gani gani razı olsun. Sayesinde çok bilendim. İçimde bir hırs ateşidir yanmaya başladı. Yemeden içmeden kesilerek test kitaplarına sarıldım. Bir noktada rüyalarımda bile soru çözüyordum. O dönem çözmediğim test kitabı kalmamıştır. Tek başıma çalıştım. Azmettim. Öyle ki Robert Kolej'in giriş sınavında onca öğrenci arasından yirmi birinci olmayı başardım.

Bir gün yaz vaktiydi, okul bitmiş, kafalar rahatlamıştı. Plaj Yolu'ndaki yazlığa geçmiştik. O zamanlar Caddebostan Plaj Yolu sadece yazları gidilen bir bölgeydi. Yaz aylarında denizden faydalanabilmek amacıyla, iki katlı bir yazlık villanın kapıcı dairesine benzeyen yeraltındaki iki odalı bölümünde, bize özel bir fiyat sunan mal sahibimiz doktor sayesinde üç ay boyunca kalma imkânına sahip olurduk. Haziranın onu veya on beşiydi. Annem karşıdaki bakkaldan Hürriyet gazetesi almış. Gazetelerde kolej sınavı sonuçları yayınlanıyordu o zamanlar. Adımı gazetede görünce hemen karyolamin başına koşup beni sarsa sarsa uyandırdı, sarıldı, öptü. "Kazandın oğlum, kazandın!" diye bir tatlı söyleyişi vardı ki annemin o yüzü ve o sesi, o sahneyi sanki dün yaşamışım gibi hâlâ gözümün önündedir.

Bu zaferi aslında annemin hanesine yazmak lazım gelir. Beni bilemesi, hayata karşı sağlam ve iştahlı bir şekilde hazırlaması... Üstümde babamınkinden ziyade annemin hakkı vardır. Onun hakkı daha büyüktür. Bugün mevcut kişiliğimde de babamdan çok annemin izi

olduğunu düşünüyorum. Ruhu şad olsun.

Belki de işte böylesi meşakkatli yollarla eriştiğim bir merhale olduğu için sınıfta kalmama rağmen işim rast gitti. Normalde sınıfta kalan öğrenciyi Robert Kolej'den atıyorlarmış. Şükür ki hayatta duvara toslar gibi olduğum anlarda şans yüzüme güler; Tanrı'nın beni kolladığını hissettiğim çok anlarım olmuştur. Gerçekten de kendimce şanslı insanlardan biriyim. Sınıf tekrarı yapmama izin verildi. O yıl sınıfta kalma statüsü değişmişti. Ben de bu fırsattan yararlandım, yoksa okuldan atılacaktım. Ne büyük facia ne biçim bir yıkım olurdu, kim bilir.

Boğaz sırtlarındaki kolejde parlayıp sönen sporcu kişiliğimle, lise ikinci sınıfı tekrarlama senemde aynı derslere girmekten sıkılıyordum. Evvelki sene zaten onlara kafa patlatmış olduğum için sınavları bu defa başarıyla geçiyor ve herkes kadar çalışmak zorunda kalmıyordum. Dolayısıyla boş vaktim kalıyordu, ben de bu vakti sıkılarak geçirmek yerine spora yöneldim.

Lise birinci sınıfta kolejin tekvando gruplarında antrenmanlara katılmaya başlamıştım aslında. Tekvandoya katılmamın sebebi de yine hırslanmamdı. Bizim kolej, öğrencileri fazlasıyla bireyselci yetiştiriyordu. Kolejin takımı olarak diğer okullara maça gittiğimizde karşı takımlar bizi fazla hırpalıyorlardı, seyircilerimiz arasında deplasmanda dayak yiyenimiz bile oluyordu. Tekvandoya da başlamışım madem, dedim ben de amigo olayım, bizim takımın taraftarları dayak yerken yanlarında olayım, karşılık verelim. Dayak yine yenirdi tabii ama en azından kendilerini yalnız hissetmesinler, beraber yiyelim dayağı, diye düşündüm. Ondan sonra nerede hırgür, nerede kavga gürültü varsa ben de oradaydım. Kabataş Erkek, Galatasaray deplasmanlarında az boğuşmadık. Adım da "Amigo Avraam"a çıkmıştı.

Amigoluk ve boğuşmalarda yönlendirmeler yapınca, yani taraftar kavgalarını tozun dumanın ortasından bir orkestra şefi gibi yönetmeye başlayınca forsum atmış olacak ki, kendimi aynı sene kolejin erkek futbol ve basketbol takımlarının menajeri olarak buldum.

Maçımız olduğu günler okul takımıyla beraber ben de "idari menajer öğrenci" statüsünde dersleri kırma imkânı buluyordum.

Maçın yapılacağı saat aralıkları belli olmasına karşın, yalnızca o saatlere denk gelen dersleri değil günün tüm derslerini de boşlayabiliyordum. Kantinde çay içip saatlerce laklak ediyorduk.

Bizim yabancı ülke menşeli sporlara gönül ve tutkuyla bağlı olmamiz, okulumuzun milliyetçi-muhafazakâr öğretmenlerinin bazılarına deyim yerindeyse battı. Robert Kolej'de ata sporumuz güreşi de canlandırmayı kafalarına koydular. Menajer öğrenci olarak konuyu bana açtılar. "Yapalım," dedik. "Takım kuralım, güreş takımı çıkaralım."

Kuruldu bir güreş takımı. Eşzamanlı antrenmanlar yapıyorduk. Biz bir salonda tekvando antrenmanı yaparken, güreş takımı yan salonda güreş tutuyordu. Seslerini duyardık, "Arkadan kavrar yıkarsan iki puan alırsın," gibi taktikler bizim salona kadar ulaşıyordu.

Lise ikinci sınıfların serbest güreş takımının seçmeleri başladığında, 75 kiloda bir güreşçi bulunamadı. Gözleri bana çevirdiler ve "Avraam 75 kiloda güreşçimiz yok, sen 75 kilosun, takıma katılmak ister misin?" diye sordular. Başta istemedim ve itiraz ettim. "Ben güreşemem, anlamam," dedim. Ancak, "Yahu, anlamayacak bir şey yok, çok basit. Biz sana teknikleri öğretiriz, birkaç numara kapınca aslanlar gibi güreşirsin," diyerek ısrar ettiler ve beni ikna etmeye çalıştılar. Turnuvada eksik bir takım olmasın, diye güreşmeyi kabullendim sonunda.

Okulun gayet güzel bir spor salonu vardı. Serbest güneş şampiyonası günü geldi çattı. Lise bir, lise iki, lise üç takım çıkarmıştı. Ben de 75 kiloda lise ikileri temsil eden güreşçi olmuştum. Aksilik bu ya, bende güreş mayosu yoktu. Minder üstünde kendilerine güvenenler çoktan gitmiş, en afilisinden güreşçi mayoları almışlardı.

Bir onlara bakıyordum: Robert Kolej armalı, kırmızı mavi güreşçi kıyafetleri giymiş sırım gibi delikanlılar. Bazıları göğüslerine Türk bayrağı da yerleştirmiş. Birazdan tutacakları güreşin heyecanina odaklanmış görünüyorlar... Bir de kendime bakıyordum: O büyülü turnuva atmosferinde iğreti duran, baldırı çıplak bir gariban. Altımda bir tane şort. Hepsi o kadar. Ne arma ne bayrak.

Tribündeki arkadaşlar bana acımış olacaklar, "Buraların büyüğü, o bir başka, Amigo Avraam çok yaşa!" diye bir tuhaf tezahürata kendilerini kaptırdılar. Menajerliklerini yaptığım bütün futbol ve basketbol takımlarının as ve yedek oyuncuları, belki yüz, belki iki yüz arkadaşım delicesine bağrışıyorlardı. Sıkıntı şuydu ki, beni gaza mi getirmeye çalışıyorlardı yoksa dalgaya mı alıyorlardı kestiremiyordum.

Yüzüm düştü. Acı acı yutkundum. Kendimi rezil edeceğim, yok yere

maskara olacağım, keşke kabul etmeseydim güreşmeyi düşünceleri geçiyordu zihnimden. Neredeyse ağlamak üzereydim ki, birden hiç beklenmedik bir şey oldu ve sırıtmaya başladım. Ne lise birlerden ne ikilerden ne de üçlerden 75 kiloda güreşçi çıkmıştı. Rakibim olmadığından maçı güreşmeden kazanmış oldum.

Madalyamı da evimde hâlâ saklıyorum. Evet, 1973 senesi Robert Kolej serbest güreş şampiyonluk madalyam var. Yalan yok, madalyalı güreşçiyim! Gerçi güreş hayatım orada başlayıp orada bitmiştir ama olsun.

Güreşe kadar değinmişken, yine benzeri bir şekilde biten kalecilik kariyerimi de anlatmazsam eksik kalır. Futbol kariyerim bu süreçte eşzamanlı olarak ite kaka devam ediyordu. Son maçıma lise üçün son gününde çıktım. Hemen her mevkide oynamıştım ve şansim en çok kalecilikte yaver gittiği için son birkaç maçtır kaleyi bana teslim ediyorlardı.

Aksilik bu ya, o son günkü maçta yağmur yağıyordu. Bir çisentiye dönüşüyor, bir hızlanıyordu. Saha ağırlaşmış, çamurlaşmıştı. Yağmur damlaları gözlerime isabet ediyordu. Görüşüm de düşmüştü. Kaleci eldivenlerim yoktu. Ellerim buz kesmişti. Top da ıslaktı ve epeyce ağırlaşmıştı. Biri şut çektiğinde sanki top değil de gülle geliyordu üstüme; parmaklarımı kırmak isteyen bir gülle. O güne kadar kalede panter kesilen ben, tam bir kedicik olmuştum.

Beş gol yedim. Lise ikilere de çok kötü yenilmiş olduk.

Futbol topundan kaçtım. Kalecilik kariyerim de böylece noktalanmış oldu. Oğullarımla top oynadığım zamanlara kadar oyunculuktan seyirciliğe ve Galatasaray'ın sadık bir taraftarı olmaya yöneldim.

Bebek-Hisarüstü'nde, Boğaziçi Üniversitesi

Hani ortaçağda ilim öğrenmek için medreselere giderlermiş, öğrenmeye gönül verenler bilgi uğruna kıta değiştirirlermiş. Robert Kolej ve Boğaziçi Üniversitesi de benim hayatım için birer "çağdaş medrese" misaliydi. Bu iki mekân da dönüştürücü nitelikteydi. Robert Kolej beni dünya dili İngilizcenin dünyasına soktuysa, Boğaziçi'nde aldığım eğitimle de İngilizce düşünebilen, hatta zaman zaman İngilizce rüyalar görebilen dünya vatandaşı olmaya hazır bir Avi haline geldim.

Liseyi her ne kadar fen-edebiyat olarak yapılan ayrımın fen tarafından

mezun olarak bitirdiysem de, lise son senemizde bizi Kuder Mesleki Tercihler Testi'ne soktular. O test sonucunda sosyal branşlara eğilimli bir öğrenci olarak çıktım. Test benim avukatlığa, öğretmenliğe, diplomatlığa yönelmemi salık veriyordu. Belki de bir seneme mal olan buydu. Çünkü fen derslerinden kalmıştım. Edebiyat okumuş olsaydım çift dikiş yapmayacaktım.

"Bir kapı kapanır bir kapı açılır," derler. Bu noktada benim için de kapanan kapının yerine bir yenisi açıldı. O seneyi kaybetmekle bir mükâfat kazandım: Eşimle aynı sene üniversite sınavlarına hazırlanmak. Onunla bu sayede tanışmak. Arkadaşlığımızın evliliğe dönüşmesi.

Eşim olacak kızı etkilemek için kafamı derslere ne kadar vermişim ki üniversiteye girişte, iyi sayılabilecek bir puan tutturarak ilk tercihimi kazandım. Bilhassa sınavdan önceki son ay hem eşim Gina hem de tanışmamıza vesile olan, sonradan da nikâh şahidimiz olacak adaşı bir başka Gina (Debehar Telvi) ile birlikte harıl harıl çalışmıştık. O ay iki Gina arasına oturup sayısız dilek dilemişimdir ve şükür ki hayat, bana bu dileklerin çoğunun karşılığını sonraki yıllarda bahşetti.

Hırsımı başarıya ve çalışkanlığa kanalize ettim.

Bir yandan Boğaziçi İşletme'de okurken; bir yandan çift ana dal yaparak finans, muhasebe, pazarlama dersleri alıyordum. Bunun yanı sıra harçlığımı çıkarmak için de hiç ara vermeden kendimi paralarcasına çalışıyordum.

Çift ana dal mezuniyet notum 4,00 üzerinden 3,05 idi. O dönemde uyku nedir unutmuştum. Eve dönebildiğim saat aralığında yatağımı görmem ile anında sızmam, sonra da güneşin doğup sabahın olması arasında bir saniye yok gibi hissediyordum.

Robert Kolej'den sonra Boğaziçi'ndeki dersler bana çok kolay gelmişti. Neredeyse hiç çalışmadan, kolaylıkla ve âdeta dalga geçercesine sınavların üstesinden geliyordum. Gina işi tamamdı. Kız arkadaş meselesi iyiden iyiye ciddileşmişti. Kaçak âşıklardık. Müstakbel kayınpederime ve onun geniş çevresine yakalanmamak için ter döküyorduk. Büyük ihtimal kızı vermeyecekti bana, Gina'yı kaçıracaktım. Sevdiği kızı terkisine atıp kaçıran beyaz atlı prens olmanın yarı korkutucu yarı heyecanlı hayallerini kuruyordum.

Derslerin üzerine düşmeden sınavlarda başarılı olunca vaktim boşalmıştı, hem gündüzlerim hem akşamlarım. Kızı kaçırınca ona

bakmak, geçimimizi sağlamak da lazım gelirdi. Şimdiden yolunu yapmalıyım, diye düşünerek iki işi birden gözüme kes- tirdim.

İlk işi buldum hemen. Gündüzleri Mahmutpaşa Kürkçü Han'da çalışmaya başladım. Akşamları da o otel senin bu otel benim geziyordum, lisanıımı kullanarak bir resepsiyon işi bağlarım umuduyla.

Çok korktum olmayacağından. Ama oldu. Evlendik Gina ile. Şimdi onyılları devirdiğimiz evlilik hayatımızda geriye dönüp bakıyorum da, o olmasa ben ne yapardım? Benim gibi inişi çıkışı bol, epey zor bir adamı ancak Gina gibi güçlü bir kadın idare edebilirdi. Biz her şeyi birlikte yaptık, hâlâ da öyle yapıyoruz. Galatasaray maçlarına, birçok sosyal kültürel etkinliğe hep birlikte gidiyoruz. Onunla paylaştığım her AN'dan zevk alıyorum.

Gözümü korkutan evlilik işini bile hallediverince hayat bana çok kolay göründü.

20 Mayıs 1979 tarihinde, henüz üniversitenin dördüncü sınıfındayken evlendik. O derece ki düğünümüzün hemen ertesi günü, Mezuniyet sonrası maliyet muhasebesi dersinde midterm (dönem ortası) sınavım vardı. Hızımı alamayıp yüksek lisans yapmaya karar verdim. Bizim zamanımızda bir senede yapılıyordu. 1980 Mayıs ayı sonu, Haziran başı gibi yüksek lisanstan mezun oldum. Mezuniyet ortalamam da 4,00 üstünden 3,55 idi.

Hiç unutamadığım, enteresan biçimde hayatıma işlemiş bir simülasyon dersimiz vardı: Game. Game dersinde sınıf üçe bölünüyordu. Üç takım halinde, deterjan sektöründe rekabet eden üç farklı firmayı simüle ediyorduk. Simülasyon bir sene boyunca sürdü.

Benim takımımda yani simülasyondaki şirketimde, Üsküdar Amerikan'dan ve benim gibi Robert Kolej'den mezun kızlar vardı. Bu şirketin CEO'su bendim. O zamanlar CEO tanımı henüz oturmamişti, president olarak geçiyordum.

Bir sene boyunca süren bu oyun teorisi simülasyon sayesinde, teori ile pratiğin birleştiği noktaların temaslarına öylesine aşinalık kazandım ki, hayatımın sonraki çalışma evrelerinde de bana eyleme geçmem yönünde pratik eğilimler kazandırdı. Hayatımda aldığım en iyi, en verimli, en etkili derslerden biriydi diyebilirim.

Sibel Tanberk ve Candan Fetvacı hocalarıma çok şey borçluyum.

İkisiyle de hâlâ görüştüğümüzde yarenlik eder, o güzel günleri hevesle yâd ederiz.

O süreç öyleydi ki, sektör insanları gelip bizim şirketlerin yönetim kurullarına üye oluyorlardı. Onlara raporlar sunuyorduk. Üniversite birinci sınıftan yüksek lisansımın sonuna kadar sürekli aktif çalıştığım için benim raporlarım gerçek hayattaki tecrübelerime dayanıyor, daha başarılı bulunuyor, dolayısıyla bizim şirketimiz övgülere sıkça mazhar oluyor, bendeniz president de kıvanca boğuluyor, diğer şirketlerin president'lerine caka satıyordum. Efsane hocalardan dersler aldık. Demir Demirgil, Özer Ertuna, Mustafa Dilber, Eser Borak, Çiğdem Kağıtçıbaşı, Suna Kili... Sonradan Dışişleri Bakanlığı yapan Emre Gönensay'ı da ekleyeyim. Her birinin yeri hafızamda ayrıdır.

Şimdi bu satırları yazarken o günlere gidiveriyor zihnim ve akranlarım öğrenciliklerinin keyfini sürerken, benim tüm şamatayı kaçırışımı hatırlıyorum ve içime bir burukluk oturuyor.

Nasıl geçti habersiz o güzelim Boğaziçi yıllarım... diye bir şarkıya girsem yeridir.

Üniversiteye bahar gelirdi. Etrafta güller açardı. Her yan çiçeklerle donanırdı. Tabiat âdeta bayramlığını giyer, salınırdı. Boğaz'a nazır bahçelerin kenarlarını süsleyen öbek öbek erguvani çiçekler insanın aklını alırdı. Kızlı erkekli arkadaş grupları baharın tadını sonuna kadar çıkarır, yeni açılan pizzacılara gider, kafelerde saatlerce briç oynar, çene çalarlardı. Ben zavallı ise "Hadi oğlum Avi, yolcudur Abbas!" diye kendime kof bir moral aşılamaya çalışıp Mahmutpaşa yollarını tutardım.

Ah o kafeler. Gidemediğim kafeler... Bizim okulda üç tane kafe vardı. Bir tanesi öğrenci faaliyetleri binasının altındaydı. Pekin'di adı. Boğaz'a bakan tarafta Moskova adlı bir başkası vardı. Bir de sosyetiklerin gittiği, dönemin meşhur diskoteklerinden olan Tiffany.

Boğaziçi'nin o canım, güzelim etkinlerine maalesef katılamadan Kürkçü Han'a bir an evvel varabilmek için sıcak havalarda koştura koştura taban teperdim.

Kürkçü Han ve Çıraklık

Benim içimde çok sayıda Avi vardır. Aslına bakılırsa bu durum herkes için böyledir.

Hepimiz ona, yüze, bine, binlere bölünürüz. Sözkonusu yüksek sayılarda farklı karakterimizin toplamı ise bütün olan "bizi" oluşturur.

Bu kimliklerin ve karakterlerin hiçbiri de geçmişte kalmaz. Örneğin, ben bir zamanlar dokuz yaşındaydım. Bir sene sonra dokuz yaşındaki Avi'likten on yaşındaki Avi'liğe geçtim ama özünde, o dokuz yaşındaki Avi hâlâ bugün dahi içimdedir. Böyle böyle binlere, tek bir zihin ve beden içindeki binlerce "bize" ulaşıyoruz. Şimdi size içimdeki Esnaf Avi'yi anlatmak istiyorum. Mahmutpaşa'daki Kürkçü Han'da pişen esnaf Avi'yi...

Esnaf Avi hâlâ elimin altındadır. Hâlâ iş görür. Yedekte bekler. Gerektiği durumlarda onu vazifeye çağırırım, hafızamın çekmecelerinden çıkıp gelir. Esnaflık yönümü hatırlamam ve kullanmam gerektiğinde onu derhal vazifelendiririm.

Çocukluğuma ve delikanlılığa yukarıda değindim. Şimdi artık izninizle otobiyografimin odak alanını kariyer adımlarıma doğru yönlendirelim ve "bir yere girip çalışmak, iş tutmak" denen olayı ilk deneyimlediğim zamanlara gidelim.

Eminönü'nde Mahmutpaşa Yokuşu'nda yer alan Kürkçü Han. Eskiden bu handa yedi sekiz tane kürkçü dükkânı varmış. Han adını onlardan almış. Benim orada çalışmaya başladığım dönemde kürkçülerin hiçbiri yoktu ama yine de hanın o hareketli, ihtişamlı günlerinin son demlerine yetiştiğimi düşünüyorum. Benim zamanımdaki bereketli hareketlilik, Kürkçü Han'ı bugün ziyaret etseniz göreceğiniz çiğ curcunadan çok daha kıymetliydi.

Han kozmopolit bir yerdi o zamanlar. Her dinden insan iş yapardı. Sohbetlerine doyum olmayan, çeşitliliğiyle insanı hayretler içinde bırakan işportacılar vardı. Kalabalıktan adım atılmazdı. Bugün tüketim merkezine dönüşmüş olan han, o zamanlar bir yandan da üretim yeriydi.

Kürkçü Han, benim "kendine inanmak" meselesini içselleştirdiğim, "kendine yetebilme" diye tabir edebileceğim insanlık durumunu ise iyice benimseyebildiğim bir yerdir. Yukarıda değinmiştim; para kazanmaya on üç yaşında başladım. Herhalde kendi kazandığı parayı harcaması kadar insana büyük mutluluk veren çok az şey vardır. Ben, kendi kendinize yetmenin, kendi kendiniz için karar verebilmenin daha genç yaşlarda edinilmesini çok önemsiyorum. Kürkçü Han'da kazandığım para benim için gerçek manada alınteriyle kazanılmış paraydı. Elbette daha küçük yaşlarda kazandığım parayı da yine

emeğimle kazanmıştım, ama o dönemler paranın kazanılması için sergilediğim yetenekler bütünü ve beni paraya götüren süreç -örneğin, özel ders verdiğim bir saat- bir nevi oyun hissiyle beraber geliyordu. Çalışmanın, kazanmanın, kendine yetmenin ciddiyetini, ağırlığını, kivancını Kürkçü Han günlerinde yürekten hissetmeyi başarmıştım.

Kürkçü Han'da çalışırken bir yandan da Boğaziçi'nde ekonomi dersleri almak algımı fazlasıyla açmıştı. Okuldan teoriyi, handan ise deneyimi alıyordum. Kürkçü Han da Boğaziçi gibi bir okuldu benim için. 4,00 üstünden 4,00 ile full çekerek mezun olduğuma inandığım hayat üniversitesinin bir fakültesi, koşturmacalı bir sömestir, yorucu bir dersiydi âdeta. Orada edindiğim esnaf ruhum, o dönemde bende oluşan Esnaf Avi bugün de yanımdadır; her projemde ve meslek yaşamımın tümünde bana artılar kazandırmayı sürdürmekte.

Kürkçü Han'da çalışmak, benim için gerçek bir ayrıcalık oldu. Bu tarihi mekânın gürültülü hayhuyunda alınteri döküp hem kafayı hem bedeni son raddesine kadar işletirken ticaretin nabzını hissetmek, ticaretin nasıl yapıldığını ön sıradan hatta sahne ardından gözlemlemek gerçekten büyüleyiciydi. Orada geçirdiğim zaman boyunca, arz-talep dengelerinin sadece soğuk grafiklerde değil gerçek müşteri taleplerinde nasıl şekillendiğini, fiyat artışlarının nasıl gerçekleştiğini deneyimleme fırsatına sahip olmak büyük ayrıcalıktı. İnsanlar talep ettikçe fiyatların nasıl yükseldiğini, insanların nasıl fiyat stratejileri oluşturduğunu gözlemlemek benim için büyük bir öğrenme deneyimi oldu. Alan veren, alışveriş eden insan tipleriyle ve bu alışverişin tüm aktörleriyle ilk kez bu tarihi handa, EminönüMahmutpaşa yollarında karşılaştım.

Kürkçü Han'daki bir sentetik iplik şirketinde office boy yardımcı eleman, yani çırak olarak tabir edebileceğimiz işi yapıyordum. Üniversitenin ilk senesinde başlamıştım bu işe. Office boy'un görev tanımı yoktu. İş alanım alabildiğine genişti. Muhasebe yamaklığından mal taşımaya kadar her işe koşuyordum.

Kürkçü Han'da bir yanım mutluyken bir yanım da aşırı stresliydi. Hem büyük değişimler geçiriyor hem de hayatın benim için büyük değişimlere gebe olduğunu hissediyordum.

Burdur'da Kısa Dönem Askerlik

Askerlik anısı anlatmadan da hiç olmaz.

Enikonu topu topu sadece 4 ay 120 gün yaptım askerliğimi. Vallahi 4

ay gibi değil, 4 yıl gibi değil, 4 asır gibi geçti. Ama şansımla beraber aslında iyi ve kolaydı. Hani "acısıyla, tatlısıyla" denir ya... Öyleydi.

Birliğe teslim olduğumda büyük oğlum Emir dokuz aylıktı. Yüreğimi ve aklımı İstanbul'da bırakıp, kısa dönem olarak Burdur 58. Topçu Eğitim Tugayı'ndaki Hafif Birinci Tabur Dördüncü Takım'ın ikinci adamı olarak askere girdim. Benim dönemimin askerleri, iki senelik eğitim ön lisans mezunlarıydı.

Adımın Avraam oluşu başımı sıkıntıya soktu. "Nesin sen, gavur musun?" diyenler, perdesiz duşta beni gözetleyip arkamda kuyruk var mı diye bakanlar... Anadolu'nun köylü çocukları. Onlar için Yahudi demek şeytanla bir. "Yahudilerin berilerinde kuyruk olur," gibisinden hurafe inanışlar... Akla mantığa sığıyor mu şimdi bu? Benim de onlar gibi iki gözüm, bir ağzım, bir burnum vardı. Ben de Türk vatandaşıydım. Sadece dinim farklıydı. Türkiye Cumhuriyeti ordusunda görev yapmaya gelmiş bir adamın yabancı olması mümkün mü?

Gavurluk denen şey eğer dini bir terimse evet, gavurdum. Ama benim de imanım vardı. Benim de Tanrım vardı. Tanrı sevgim vardı. Neyse ki baştaki sıkıntılardan sonra çok rahat geçti askerliğim.

Askerliğimin birinci ayında yüzbaşıma İngilizce öğretmenliği yapmak üzere seçildim. Artık benim vazifem hazır kuvvet olarak, yüzbaşımın kamelya diye tabir ettiğimiz ofisinde olmaktı. Doğrusu "kameriye" dir ama askeriyeden lüks sitelere bu açık hava yapısının adı günlük dile "kamelya" olarak geçmiştir.

Yüzbaşımız rütbe söktürmüş bir subaydı. Zaten Burdur, topçu tugayları içinde askerler için sürgün yeriymiş.

Bir ay ciddi askerlikten sonra dördüncü ayın sonuna kadar da palavra askerlik yaptım, ama arada da çok ciddi bir İngilizce kitap yazmış oldum. Yazık ki sonunda param bitmişti ve kitabımın fotokopisini çektiremedim.

Yüzbaşım kurmay imtihanına girecekti ve kurmay imtihanına hazırlanırken İngilizcesini de benim üzerimden ilerletiyordu. Kendimi bir taksi durağında, müşteri bekleyen şoför gibi hissettiriyordu.
"Alkaş!"

"Avraam Alkaş Bursa. Emret komutanım."

"Hadi gel çalışalım!"

"Emredersiniz komutanım!" der vazifeye, İngilizce dersini vermeye başlardım. Ancak yine de şükranım hâlâ tamdır yüzbaşıma.

O zamanlar çok sık sigara içiyordum. Üç pakete yakın sigara içerdim. Ders verdiğim saatlerde kapalı yerdeydim. Diğer herkes hava açıksa güneşin altında kavrulur veya hava buzsa karın ve yağmurun altında donarken, ben yüzbaşının sıcacık odasında kalırdım. O zamanlar iyiydi. Ama bir de öbür zamanlar vardı. Bazen de diğer herkes sigara içer, çay içer, sohbete dalıp dinlenirlerdi; bense yüzbaşımın yanında esas duruşta ayakta beklerdim. Çünkü olur da binbaşı baskın verirse, ders çalışırken mesai saatlerinde yakalanmasın diye, "Asker, komutanın yanında nasıl oturur!" diye ayakta ders anlatıyordum iki saat, üç saat. Yok past tense, yok present tense, past continuous'un şartlı kipleri derken kendi temel İngilizcemi de oldukça ilerletmiş oldum. Askere gelmeden evvel de o ilk senelerimde hep İngilizce aritmetik dersleri veriyordum.

Askerlikte çok güzel arkadaşlarım oldu, halen görüştüğüm asker arkadaşlarım var. Samsun'dan Oğuz'um var, Eskişehir'de Ridvan, İzmir'den Selami var.

Bir de benim şansım şuydu: Biz biraz da Murat İlter gibi paşa çocuklarıyla ve yurtdışında okuyanlarla eğitim almıştık. Bir dönem Turkcell'de genel müdürlük yapan Cüneyt Türktan da askerlik arkadaşımdı, dolayısıyla hemen kendi içimizde gruplaşmıştık.

İlkokuldan ve Boğaziçi'nden, şimdi rahmetli olan çok yakın bir arkadaşım da benimle beraber aynı taburda ancak üçüncü takımdaydı: Sami Kohen. O kadar ki ikinci ayın sonunda biz sanki hep Burdur'da doğmuş, Burdur'da büyümüş, Burdur'un gölüne bakıp bakıp ah çeken varlıklara dönüşmüştük. Boğaz'ın denizini Burdur gölünde arayan bir özlemle.

16 kilo verdim o dört ayda. 90 kilo gittiğim askerden 74 kilo döndüm. Çünkü kaytarmadım. Yani yüzbaşının İngilizce öğretmeni olmama rağmen ne yatakhane nöbetinden ne mutfak nöbetinden kaytardım, arkadaşlarımın üstüne daha fazla yük yüklenmesin diye. Hizmetleri takımlar sırayla görüyordu, ya yatakhaneyi temizliyorduk ya mutfakta kocaman kocaman kazanlarda kum kürekleriyle ırmık kavuruyorduk. Allah'tan bana patates soydurmadılar, patatesin yarısını atardım çöpe.

Ama dediğim gibi keyifli bir askerliğim oldu.

Tabii çok özlem çektim. Hiç unutmadığım anılarımdan bir tanesi... Emir 12 aylık olmuş. Ben askerdeyim, oğlum kilometrelerce uzakta, ilk doğum gününü kutluyordu. Düşünün ki o dönemde öyle cep telefonu filan hak getire. İstanbul'la görüşmek bir çileydi. Çok sabır isterdi. İnsan sinirinden, bunaltısından çatlayacak gibi olurdu. Tugaydaki postaneye gidiyorsunuz, iki saatlik izin veriyorlar size. O saatte telefon yazdırıyorsunuz, yıldırım yazdırıyorsunuz, ödemeli yazdıriyorsunuz... Telefon bağlanırsa umuduyla dışarıda bekliyorsunuz böyle kuzu kuzu. Telefon bağlanırsa İstanbul'la konuşabiliyorsunuz eşinizle. Yok bağlanamazsanız da bitti, o gün geçti, izin bitti.

Çarşı izni günlerinde herkes koştura koştura telefonlara akın ederdi. Ancak birinci derecede kan bağı olan biri ziyarete gelirse çarşı izni veriyorlardı. Öyle hasretlik yaşadık ki eşim kalkıp geldi. Sami'nin de eşi gelmişti. Sami'yle biz o kadar birbirimize alışmışız, o kadar birbirimizle büyümüşüz gibi hissediyorduk ki eşlerimizi birakıp erkek erkeğe geziyorduk.

Çarşı iznine gittiğimiz zaman muhakkak ayakkabı boyatırdım, mutlaka hamama giderdim. Kuyruk kontrolü yaptıklarından beri duştan soğumuştum, ancak haftadan haftaya çarşı izninde hamamda yıkanıyordum.

Güzeldi. Zordu da.

Bir tane elbise vermişlerdi bize, dört ay boyunca o elbiseyi giydik. Bir tane keçe elbiseydi çünkü kıştı. -10'lardan +33 sıcaklık derecelerinde yaşadık askerliği.

Bizim gibi dört aylık yapanlara Mehmetçik değil "Mehmet Bey" derlerdi. Üniversite mezunları normalde yedek subay olarak askerlik yapıyordu. Ordu ihtiyaç duyarsa onları elektronikçi, inşaatçı vs. alanlarla vazife başına geçirebiliyordu. Benim gibileri, ordunun işine yaramaz işletme mezunlarını ise dört aylık temel eğitime tabi tuttuktan sonra terhis ediyorlardı.

Bir de Mehmet Ağalar vardı. Bizim zamanımızda yurtdışında çalışanlar, vatandaşlıklarını kaybetmesinler diye 60 günlüğüne bedelli askerlik yapmaya geliyorlardı. Yine Burdur'a. BMW'lerle, Mercedes'lerle, Opel'lerle geliyor; arabalarını kışlanın dışına park ediyor, vatani görevlerini bitirince de savaş sonrası atına atlayıp memleketine dönen süvari gibi lüks arabalarına atlayıp Almanya

yollarına koyuluyorlardı.

En yeni parkalar ve postallar onlara, onların eskileri de bizlere veriliyordu. İki ay askercilik oynayıp dönüyorlardı. Alman otomobillerinin arkasına, "Bedelli geldik askere, doyamadan aldık teskere" yazdırıyorlardı bir de.

Hayatta bazen düşlerim bana kesin gerçekleşecekmiş gibi hissettiriyor. Robert Kolej'e gireceğime, daha hiçbir şey netleşmeden emin hissetmem gibi. Askerliğimde de aynısı oldu. Üniversiteden mezun olduğumda, evli olduğum için bana mutlaka kısa dönem çıkacak hissindeydim ve öyle oldu. Erken de çıktı askerliğim. Normalde ordunun ihtiyacına göre alınıyordu. Üniversiteyi bitirdikten sonra üç dört sene askere çağrılmayı bekleyenler vardı. "Her an çağrılabilirim" endişesiyle düzen kurmaya, yetişkinlik hayatlarına başlamaya çekiniyordu gençler. Ben şanslıydım. Gönlüme göre olmuştu.

Osmanbey-Mecidiyeköy, Gümüşsuyu-Dolapdere ve Etiler Yıllarım

Önce kitap ve ansiklopedi sonrasına da ise terazi pazarladığım yıllarımın ardından yaşamımın en önemli mesleği olacak mekâncılığa giden yıllarımın geçtiği yerler, başlıktaki bu semtler oldu.

Mahmutpaşa yıllarımın sonunda kendimi altı yıl boyunca Kardeş Grubu'nda buldum; önce Osmanbey Halaskargazi Caddesi'ndeki, daha sonra da Mecidiyeköy'deki Hürmet Keçeli İş Merkezi'nde büyüdüğümüz yıllarda.

Kayınpederimle birlikte birkaç ay gibi kısa bir süre, Adana'daki Özbucak fabrikasının gömlek kumaşlarını satma deneyimi yaşadım. Bu sürenin sonunda sekiz yıl devam edecek "terazi günlerim" başladi; önce Gümüşsuyu İnönü Caddesi'nde, sonra da taşındığımız Dolapdere Piyalepaşa Bulvarı'ndaki Fima ve Digi Fiter Ofisi, ayrıca Merter Keresteciler Sitesi'ndeki fabrikamızda.

Terazi işimle bulaştığım perakende sektörü sayesinde de Ağustos 1993'te kendimi Akmerkez Etiler'de buldum. İki yıllık bir Maslak ara dönemim dışında son yıllarımdaki çalışma mekânım hep Etiler-Levent hattında oldu.

Canım Vatan Türkiye'de Yahudi Olmak

Küçükken arkamdan taş atıldığını hatırlıyorum. Şişhane Belediyesi'nin önünde arkamdan "Çıfit, çıfit!" diye bağırmışlardı. Nasıl anlamışlardı,

ne olmuştu, üstümüzdeki okul üniformasından mı çıkarmışlardı? Hiçbir şey bilmiyorum. Çıfıt sözcüğünün ne olduğunu bilmiyordum o zaman. Eve varınca anneme sormuştum. Meğer "çıfit", Yahudilere konan isimlerden biriymiş. "Çıfıt çarşısı" denir Türkçede, orada da kullanılır.

Bende derin iz bırakan en eski olayım budur. Üzerime bir ürkeklik yerleştirmiş, azınlık mensubu olduğumu bana hissettirmiş, toplumun genelinden ötede belli bir cemiyetin, küçük bir cemaatin aidiyetine daha derin ve anlamaya çalışan gözlerle bakmamı sağlamıştır.

Kendimi ayrı, farklı, azınlık hissettiğim zamanlarım olmuştur ama Tanrı'ya şükürler olsun, öyle itilip kakılmalara maruz kalmadim. Şirketimi kurduğumda adım, "Etiler'deki Yahudi danışman"a bile çıkmıştı. Bazen korkular taşıyordum ister istemez. Sırf Yahudi olduğu için öldürülen diş doktoru vardı: Yasef Yahya. Ermeni olduğu için öldürülen Hrant Dink var. Bugünün Türkiye'sinde uzunca bir zamandır beyaz Türkler de azınlık tarafına kaydı. Dolayısıyla bunları hissetmedim desem yalan olur. Ama rahatsızlığını, zararını görmedim. Hayatımı şekillendirmedi. Bu topraklarla bütünleşmeme mâni olmadı, kendimi Türk hissetmemi engellemedi.

Hiç unutmam, Mavi Marmara hadisesinin olduğu gün bir müşterim bana, İsrail'i kastederek, "Senin başbakanın ne yapıyor?" deyince, ehliyetimi masaya koyup, "Benim başbakanım ne yapıyor?" diye aynısını sormuştum. Benim ehliyetimde de ay yıldız var. Benim hüviyetimde, pasaportumda da ay yıldız var. Onun kökeni nereli, Anadolu'ya kaç sene önce gelmiş ataları?

Benim atalarım bu topraklara ta 550 sene önce İspanya'dan, II. Bayezid zamanında gelmiş.

Aktarmamın münasip olacağı bir de Türkiye'yi temsil maceram var, ona da değinmek isterim. Çok enteresan bir anımdır.

Hatırlarsınız, İkinci Dünya Savaşı esnasında Nazi Almanya'sı tarafından gönderilen altınlarla ilgili Türkiye'ye bir suçlama gelmişti. O altınların kamplardaki Yahudilerin dişlerinden, mücevherlerinden vs. eritilerek elde edilmiş külçeler olduğu suçlamasına maruz kaldı Türkiye.

Eksiklerimizin biri de maalesef arşivcilik olduğu ve Merkez Bankası arşivleri yangın geçirdiği için o altınların kaynağı hususunda bir belge sağlayıp duruma itiraz edilemiyordu. Amerika Birleşik Devletleri

buraya bir tarih araştırmacısı göndermiş. Adama belge vermediğimiz gibi onu neredeyse kapı dışarı etmişiz. 2000 yılının başında bu konuda Washington destekli uluslararası bir konferans düzenlendi. Türk Dış İşleri Bakanlığı bu konferans öncesinde eyleme geçti. Belge eksikliğinden hem ceza çıkacak hem de ülkenin adına kara çalınacaktı. Bunu önlemek için çözümler geliştirildi ve dokuz kişilik bir heyet oluşturuldu. Aralarında Sevinç Dalyanoğlu, Nuri Erem büyükelçilerimizin, İlber Ortaylı'nın, ağırlığı olan üniversite hocalarımızın, dönemin Merkez Bankası guvernör yardımcısının, bizim Türk-Yahudi toplumundan da Daniel Navaro ile benim olduğumuz bir heyet. Ben de bu heyetle birlikte savunma yapmak üzere Washington DC'deki o konferansa gittim.

Son anda Merkez Bankası'ndan bir belge çıktı ortaya. ABD State Department Secretary (Dışişleri Bakanı) Madeleine Albright'ın yardımcısı Stuart Eisensatz, konferansın açılış konuşmasını yapacaktı. Açılıştan bir önceki gece Albright'ın ofisine yetişti ve ABD'deki Yahudi lobi temsilcilerinin desteğiyle sözkonusu rapora son gece müdahale edebildik. Savaş yıllarında Almanlardan aldığımız altınların menşeinin, Belçika Merkez Bankası olduğu gerçeği açığa çıktı. Bir milyon dolar tazminat ödemekten son anda kurtulmuş olduk.

Bazı uluslararası Yahudi topluluklarıyla yıllar boyunca süren dostluk ilişkilerim dolayısıyla, ülkemizin adını temize çıkarma operasyonunda benim de naçizane çabam ve katkım oldu. Türk-Yahudi toplumunu muhtelif ortamlarda, çeşitli seminerlerde ve kongrelerde temsil ettim. Epeyce konuşmalarım oldu, birçok konferansa konuşmacı ve temsilci olarak katıldım.

Beni Sadece AVM'ci Değil, Mekâncı Olarak İfade Edin

Descartes mekânı yükseklik, genişlik ve derinlik olarak üç boyutlu açıklar ve mekân ölçülebilir der. Kant ise mekânın duyu organları ile algılanamayacağını ve sezgisel olarak anlaşılacağını savunur. Edward Soja'ya göre mekân esnek, yönsüz ve görecelidir; toplumsal olarak hiç bitmeyen bir şekilde sürekli değiştirilen bir süreçtir. Diğer bir ifadeyle, biz mekânı yaratırız mekân da bizi yaratır. Mekân sosyal, siyasal, ekonomik, güç ilişkileri ve psikolojik olgulardan bağımsız değildir. Mekânın algılanmasında ve onun değiştirilmesinde başrol bizzat insanın kendisidir.

Sanırım ben hepsine katılıyorum sevgili dostlar. Bu yüzden bu kitabı sonlandırdığınızda özellikle beni, binaların içine hapsetmenizdense "hem görebildiğiniz hem de aidiyet hissettiğiniz mekânlari kurgulayan

adam" olarak konumlandırmanızı tercih ederim

İnsanların kültürleri oluşturduğuna ve kültürün de mekânları tanıdık yerlere dönüştürdüğüne inanıyorum.

Girdiğim her projede o projenin bir ruhu, hikâyesi, bulunduğu çevreye katkısı olması için çabaladım; böylelikle oraya gelecek insanlarda aidiyet duygusu yaratmak istedim. Size yabancı ve kendi kültürünüzden hissetmediğiniz bir binada ne kadar zaman geçirebilirsiniz ki? Ama kendi kültürünüzden, alışkanlıklarınızdan ya da yaşam tarzınızdan bir parça bulursanız o mekân sanırım vazgeçilmeziniz olabilir.

Bana göre içinden geçtiğiniz cadde, yaşadığınız şehir, şehirleri bağlayan yollar, havaalanları, limanlar, vatanınız ve vatanınızın bulunduğu coğrafi konumun bütünüdür mekân.

Bu yüzden Kapalıçarşı'nın değer gördüğü konumda olmasını istiyorum, bu yüzden Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafi konum itibarıyla büyük bir lojistik ve turizm destinasyonu olacağına inaniyorum. Bunun için her ortamda benim payıma düşen her görevi almak için çabalıyorum.

Örneğin 2011'de İstanbul Shopping Fest projesi fikir önderlerinden olarak Dubai Shopping Fest'e inceleme gezisi yaptım, bu festivalin ülkemizde de düzenlenmesi için girişimlerde bulundum. Abdi İpekçi Caddesi, Bağdat Caddesi ve İstiklal Caddesi gibi tarihi, kültürel ve ticari konum açısından önemi olan cadde destinasyonlarının değerlerini koruyarak geliştirilmesi için çabalıyorum. İpek yolu üzerinde bulunan tüm şehirlerimizin kalkınma projelerinde gönüllü çalışmaya razıyım ve bu gibi amaçlarla 67 yaşındaki Avi Alkaş, her pazar gününde, tarihten mimariye tarımdan psikiyatriye alanında uzman birçok değerli fikir önderi ile "ortak akıl kazanı" oluşturmak için ortak çalışma gruplarına katılıyor.

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte çıkan küreselleşmenin olumsuz etkilerinin de olduğu bir gerçek. Prof. Dr. David Harvey zamanın giderek görünürlük kazanmasını ve mekânın her yerde aynılaşması sonucu öneminin azalmasını, "zaman ve mekân" sıkışması olarak ifade ediyor. "Dünyanın her yeri birbirine benzeyen bir küresel köye dönüştü ve kültürel farklılık giderek silikleşti, yersizleşti" diyor... Sevgili dostlar, ben tecrübelerim ve imkânlarım dahilinde, bunun en azından ülkem için olmaması yönünde elimden gelen tüm çabayı sarfetmeye hazır olduğumu söylemek isterim.

ZAMANLAR

KISIM 2'YE ÖZEL SUNUŞ

Avi Alkaş ile ilk irtibatımız telefonda oldu. Birbirimiz için birer referanstan ibarettik o sırada. Deneyimlerini ve bir kitap yazma rüyasını anlatmak için o kadar heyecanlıydı ki telefonu kapattıktan birkaç dakika sonra oluşturduğu tüm başlıklar ve ana notlara ilişkin taslaklar ortağım Serda Kapucuoğlu ile benim posta kutularımıza düşmüştü bile. Ertesi gün çıktığım yolculuk boyunca da bana tüm bu metinleri okuyup Avi'nin yolculuğunu düşünmek, kurgulamak ve onun gibi heyecanlanmak düştü. Birkaç gün sonra İstanbul'a döndüğümde birlikte çalışmaya başlamıştık bile.

İşler bu kadar hızlı ilerlediğinde bir yanım telaşa kapılır, üzerimde baskı hissederim. Avi Alkaş'ı tanıdıkça, onunla ofisinde, kendi ofisimizde ve online oturumlarda bir araya geldikçe bu baskıdan da kurtuldum. Çünkü kendisinin zayıf yönü olarak tanımladığı o tatlı telaşın, aslında onu Avi yapan şey olduğunu kavradım.

Her şeye ve herkese rağmen hayata iştahla katılmak, eylemde olmak, üretmek, hep ve çok konuşmak, bıkmadan anlatmak, usanmadan paylaşmak, çevresini hep desteklemek, öğrenmek ve önderlik etmek suretiyle kendi deyişiyle "İnsanlar için insanlarla çalışarak mutlu zamanlar yaşanacak mekânlar" yolunda inatla ve ısrarla yürümek...

Şişhane'deki apartman dairesinde sırtını sobanın sıcaklığına vermiş kitap okurken zihninden geçen, "Neden daha iyi bir hayatımız olmasın?" sorusuna yanıt aramak için büyümeyi beklemeden kendini iş hayatına atan çocuk,

Âdeta bu çocuğun kafası çalışmıyor diye özel grubuna almayan ünlü test öğretmeninin evinden çıkar çıkmaz kendi yöntemiyle çalışmaya başlayan, çok istediği ve kafasına koyduğu Robert Kolej'e iyi bir puanla giren öğrenci,

Sevdiği kızın zengin ailesinden çekinmeden, iş kurup para kazanmayı beklemeden, sevdiği kız tarafından kendisine yapılan evlenme teklifini kabul edebilen gönlü zengin âşık,

Küçükten büyüğe nice şirkette en yeni projelere, çok farklı işlere, yaklaşımlara, fikirlere hızla adapte olan, yapay zekâ ile sohbet etmeye

belki de birçok kişiden ve yaşıtlarından önce başlamış iş insanı...

Hepsi Avi'nin tatlı telaşının, biteviye koşuşturmasının eseri değil miydi?

Avi'nin hikâyesi, yaşamındaki "Alış Veriş İşleri" işte bu nedenle de anlatılmalıydı.

Özellikle son yıllarda gençlere çok fazla aşılandığına üzülerek şahit olduğumuz, içine doğduğumuz şartları çarpıtma ya da olumsuz yönde köpürtme yoluyla hayatta fark yaratamayacağımız inancına karşı âdeta bir "AVİ Manifesto" su sunuyoruz sizlere.

Herkes fıtratına uygun yaşadığında, kendine bahsedilen potansiyele sahip çıktığında ve tüm eylemlerine tıpkı Avi'nin yeşil-mavi gözlerinde çakmak çakmak parladığına kolaylıkla şahit olduğumuz sevgiyi ve yaşama her şeye karşın asılma azmini kattığında alınamayacak yol yok.

Yaprak Çetinkaya
Gazeteci

AVİ, AVİ ALKAŞ'I ANLATIYOR

Sevgili Avi Bey, sizi doğru tanımak ve anlamak için en başa dönüp çocukluğunuzu dinleyelim istiyorum.

Terapi gibi mi? Terapide genellikle çocukluğa dönülüyor ya...

Bu tarz söyleşiler de bir nevi terapi aslında. Kitap yolculuğumuz boyunca kim bilir neler hatırlayacaksınız ve fark edeceksiniz.

Ben bu kitap projesine, yaşadığım bence renkli ve bazı örnekleriyle yaşam azmi sağlayabilecek hayat hikâyem okurlara da bir nebze umut ışığı olsun diye başladım. Böylelikle yıllar önce çok sevgili sektör büyüğüm Kâmil Özçoban Ağabeyime de verdiğim sözü yerine getirmeyi umuyorum. Bazı kalıpları da kırmak niyetindeyim.

Hangi kalıplardan bahsediyorsunuz?

Şöyle yanıt vereyim buna...

Bilhassa beni ilk defa tanıyan, ilk defa el sıkıştığım, bir mecradaki bir yazımı ilk defa okuyan, bana televizyonda ilk kez denk gelen insanlar karşılarında AVM'lerden, ekonomiden, gayrimenkulden, perakendeden, teknolojiden e-ticaretten, istihdamdan konuşan kerli ferli bir adam görüyorlar. Hayatta bir yerlere gelmiş, yükünü tutmuş bir adam. Dışarıdan bakınca öyle. Eee, doğru da... Ama diğer yandan bakıyor, adım değişik. Ali değil, Avni değil, Avi. Muhtemelen böyle bir adı ilk defa duymuş oluyor. Sonra Yahudi olduğumu öğreniyor. İşte o saniye notumu veriyor.

Özellikle bizimki gibi halkı giderek kutuplaşan toplumlarda önyargılar sivriliyor. Herkesin kafasında bir ton kalıp yer ediyor. Biz de maalesef Yahudilere yöneltilen gerçekdışı kalıplardan çok çekiyoruz. Çekiyoruz diyorum çünkü yeni biriyle tanışırken, yeni bir iş yaparken, başka bir meseleye vereceğimiz enerjinin bir kısmini da mecburen bu kalıpları yıkmaya harcıyoruz.

O kalıbı ilk birkaç dakikada, ilk yarım saatte, olmadı ilk günde yıkarsan iyi; sonrası muazzam akıyor. Yıkamazsan da o kişiyi, o işi pas geçiyorsun. "Değmez," diyorsun içinden. Başka fırsatlara, başka bağlantılara yöneliyorsun.

Benim de aklıma hemen birkaç kalıp geldi doğrusu. Ama eminim aklımın ucundan geçmemiş olanlar da vardır. Bu gerçekdışı kalıplara örnek verebilir misiniz?

Hangi birini sayayım? Dünyada başkadır, Türkiye'de Türk Yahudisine özel üretilmişi başkadır. Saymaya başlarsam duramayabilirim, baştan uyarayım. Bir şey konuş diye bana beş para verirler, sonra konuşur da konuşurum, susturmak için on para daha gerekir.

Ben size bu kitabın özelinde, Yahudilik hakkında kırılmasını arzu ettiğim önyargılardan birkaçını sayayım. "Bu eser değineceğim önyargıların tümünü kıracaktır" diye bir vaadim yok. Benimki ancak arzudur, dilektir, ümittir.

Yahudiler hakkında yaygın bir önyargı, finansal güce ve dünya çapındaki ekonomik olaylara hâkimiyetleri olduğu yönündedir. Yahudilerin toplumlara zarar vermek veya dünya hâkimiyeti kurmak için gizli entrikalar çevirdikleri gibi bir önyargı vardır. Bir başkası ise Yahudi toplumunun diğer toplumlara karşı duygusal ve dini olarak kapalı olduğu, yalnızca kendi aralarında dayanışma gösterdiği şeklindedir.

Bütün Yahudilerin fazla zeki, aşırı kâr hırslı, para düşkünü veya işlerde çok kontrolcü olduğu gibi yanlış inanışlar vardır. Hayat hikâyemi bunları tek tek çürütmek niyetiyle yazmıyorum. Ama diliyorum ki herhangi bir insan benim hayatımı baştan sona, benim dilimden okursa, az evvel bahsettiğim türden önyargıların birçoğundan kendini azat etmiş olur.

Hem kendimle hem de içinde yetiştiğim dini azınlık toplumumla ilgili yerleşik bazı haksız önyargıları da bu kitap vesilesiyle kırabilirsem ne mutlu bana.

Bugün bu kitabı yazacak deneyime ve birikime sahip olan Avi Alkaş'ın çocukluğuna dönmek için bir hamle daha yapmak istiyorum. Çocukluğunuzda sizde iz bırakan anılarınızdan ilk aklınıza gelen hangisi olur?

Evimizde Türk bayrağı olması diyebilirim. Çünkü bu Türk bayrağı sadece törenlerde asılmak için değil aynı zamanda bir korunma vesilesi, bir korunma aracıydı. Her ne kadar eşim Gina, ne zaman böyle anlatsam beni, "Avi, bayrağımızı korunmak için astığınızı söylemen hiç doğru değil. Biz onu gururla astık," diye uyarsa da çocuk Avi için yine de ilk görüntünün duygusu biraz karışık. Babamın

travmasını paylaşırdık. Varlık vergisi ödenemediği için dedem ve amcam Bursa'dan Aşkale'ye gönderilmiş. Evlerini icradan satmak zorunda kalmışlar ve bu nedenle yerini yurdunu kaybeden babam, babaannemi alıp İstanbul'a göç etmiş.

Anne tarafım deseniz, Trakya Boşaltması denen hadise neticesinde onlar da acılardan nasibini almışlar. Sınıra Almanlar yani Naziler dayanınca, Türk hükümeti Trakya'da yaşayan Yahudileri iskân etmiş ve bu süreçte birtakım Yahudi varlıklarına günümüz tabiriyle "çökmek" sözkonusu olmuş. Malumunuz, 6-7 Eylül Olayları ben doğmadan bir sene önce yaşanmış.

O Türk bayrağı, bir nevi korunma kalkanı gibi bir şeydi. Diğer yandan da bir hatırlacıydı: Yahudiyiz, dinimiz ayrı ama aynı zamanda bir gurur vesilesi olarak da "Biz de Türk vatandaşıyız. 550 yılı bulan bir zamandır, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan bu yana da bu topraklardayız unutmayın," demek için.

Çalışkanlığınız ve kıvraklığı hemen fark edilen zekânız çocukluğunuzda da ön planda mıydı?

İnsan ister istemez annesinden ve babasından çok etkileniyor. Babam çok çalışkan bir adamdı. Kendi dükkânı yoktu. Bir işyeri olmaksızın Mahmutpaşa'daki İrfaniye Han'da seyyar iplik komisyonculuğu yapıyordu. Çocuk yaşımda, dokuz civarı olmalı, yazları beni amcamın dükkânının bulunduğu İrfaniye Han'a haftalık 25 kuruş harçlık karşılığı güya çalışmaya götürürdü. Aslında amaç, benim iş ortamına alışmamdı tabii ki.

Çocukluğumun ilk yıllarında imkânları oldukça kısıtlı, dar bütçeli bir aileydik. Yahudi cemiyetinin görece yoksul olan topluluğuna mensuptuk. Babam azimli bir adamdı. Bize sınıf atlatmayı kafasına koymuştu. Durmadan çalışıyor, koşturuyor, kazandıklarını tasarruflu harcıyor, birikim yapıyordu. Uzun sürdü hatta yıllar aldı ama yoksul cemaatten sıyrılmaya, nispeten sosyetiklerin mertebesine çıkmaya yaklaştık. Lüküs Hayat operetinde adı geçen "Şişli'de bir apartıman" misali, sanki semt değiştirip Şişli Bomonti'ye geçince bir anda oldu.

Öyle bir babanın oğlu olarak çalışkan olmak durumundaydım, çok çalışmak genlerime kazınmış diyebilirim. Kıvrak bir zekâm varsa, onu da anneme borçlu olduğumu düşünüyorum.

Çocukluk dönemi imkânsızlıklarından bahsederken tam olarak neyi kastediyorsunuz? Biraz detay verebilir misiniz?

Okulda biraz başım eğik olurdu. Varlıklı ailelerin çocuklarının yanında utanıp sıkılırdık. Okula paçaları örülmüş pantolonlarımızla, delinmiş ayakkabılarla devam ederdik. Çünkü yenisi alınamazdı. Alışverişe gittiğimiz zaman hep bir boy büyük kıyafetler alınırdı, boy atıyoruz diye. Ayakkabı da büyük alınırdı. Ayağımız büyüyene kadar içine karton sıkıştırıp öyle giyerdik.

Siz de zekânız ve çalışkanlığınızla kendi imkânlarınızı yaratma yolunu seçmişsiniz.

Zekâya o kadar güvenilmemeli. Zeki ve aylak olup hayatını mahvetmiş çok insan tanıdım. Zekânın çalışkanlıkla harmanlandığı bir yaşantıda, insanın içine doğduğu ekonomik sınıfta uzun müddet kalabilmesi için büyük talihsizlikler gerekir. Hayatın normal akışında zeki ve çalışkan insanlar sınıf atlarlar. Biraz da uyanık olmak kaydıyla tabii. Okuldaki zengin çocuklara kimi zaman gipta etmişimdir, ama maddi olarak onların seviyesine denk yerlere çıkmanın yalnızca zaman meselesi olduğunu biliyordum daha o yaşlardayken.

Siz "AVM'ci" olarak tanınıyorsunuz. Kader bu ya, çıraklığınız da o dönemlerin AVM'si sayılabilecek bir işhanında başlamış. Nasıl düştü yolunuz oralara?

Üniversitedeyken Eminönü'nde Kürkçü Han'da çıraklık yaptim. Sağ olsun o zamanki patronumuz, "Sen bu işi yapsan da yapmasan da biz yine para kazanırız," deyince moralim bozuldu. Daha sonra fiyakalı bir iş yapayım diye, lisan kursları ve ansiklopedi pazarlayan bir gruba geçtim. Önce satışla başlayan iş, genel koordinatörlüğe kadar gitti. Bir kez daha sıçrama yapma zamanı geldi. Türkiye'de elektronik terazinin bütün gıda perakendecilerine yayılmasını sağlayan bir şirketin (Fima Makine A.Ş.) önce genel müdürü oldum, sonra da ana firma sahibi Japonlarla ortak olarak kurduğumuz ve küçük ortağı olduğum Digi Fiter A.Ş. murahhas yönetim kurulu üyesi. Sonra da 1993 yılında kendimi, açılışında "Kurucu Genel Müdür" olduğum Akmerkez'de buldum. Öncesinde ise o dönemdeki 67 ilinden 52'sini adım adım gezdiğim canım Anadolu'muzdaki pazarlama gezilerimle hem yurdum insanını tanımak hem de onlarla kaynaşmak gibi bir şansım oldu.

Kürkçü Han'da ne iş yapıyordunuz? Bu işi nasıl bulmuştunuz?

Babamın isteği, teyzemin oğlu Davit Benezra'nın tavsiyesiyle. Şimdi böyle söyleyince... İşi bana teyzemin oğlu tavsiye etmedi, teyzemin oğlu patrona beni tavsiye etti. Bir sentetik iplik şirketinde office

boy'luk yapıyordum. İşimin sınırları belli değildi. Dükkândaki yardımcı eleman Hasan'dan önce gelmişsem yerlerin tozu kalkmasın diye yerleri ıslatmaktan tutun da gelen malları sırtlanıp küçük depoya taşımaya, telefonlara bakıp telefon bağlamaya, çek senet tahsilatı yapmaya kadar her iş. Tabii bu saydıklarımın hepsini her gün yapmıyordum. Etrafı süpürüp temizlemem veya depoya mal taşımam da birkaç defa olmuştur.

Bursa İplik Sanayi A.Ş.'nin 30'a 1, 40'a 1 orlon akrilik ipliklerini satıyorduk. Muhasebe yamağıydım. İşin muhasebe kanadının getir götürünü yapıyordum. Bankaya verilecek senetleri ben yazıyordum, Nuh Nebi'den kalma bir daktiloda. Hesaplamaları da FACIT marka çevirmeli mekanik makinelerde yapıyordum. Sabah saat dokuzdan öğlene kadar, bankalar öğle molasına girene değin çantamda çeklerle dolanıyordum. Sultanhamam'dan Sirkeci'ye, Sirkeci'den Cağaloğlu... Oradan Kapalıçarşı ve Çakmakçılar, Örücüler, Mahmutpaşa...

İlk patronunuz nasıl biriydi? Sizde nasıl bir tesir bıraktı?

"Çorbacı Mösyö Moiz" diye bilinirdi. Herkesin sevdiği bir adamdı. O yazıhanesine geçer otururdu. Yazıhaneye telefon hattı düşmezdi o zamanlar. Çevirmeli telefonları ben bağlardım oraya. İki elimde iki ayrı hattın ahizesi, telefona çevir sesi gelmesini beklerdim; hat gelince de patrona bağlardım.

Seviyor muydunuz işinizi?

Evet ama işimi bir hayal kırıklığıyla bıraktım. Başlarda çok hevesliydim. Yepyeni bir dünyaya girmiştim çünkü. Elimden geleni yapmakla kalmayıp aklıma gelen fikirleri de uyguluyordum. Kendi işim gibi sahiplenmiştim. İşin kendi işleyişi bana tıkanmış geliyordu. Daha iyisi, daha verimlisi, daha hızlısı olabilirdi. Patrona bunu anlatmaya çalışıyordum. Kabıma sığamıyordum. Tablolar, çeteleler, grafikler oluşturuyordum. O kalabalığın arasında, iş âleminin sahne tozunu yeni yeni yutuyordum.

Hangi duygularla yapıyordunuz bunu? Yükselmek ve daha çok para kazanmak için mi, yoksa iş ve patron fark etmeksizin yapınız mı böyle?

Aidiyet hissinden, gençlik coşkusundan, kendimi kanıtlama arzusundan, ne derseniz deyin... Müşterilerin şu kadar borcu var, geçen hafta şu kadarını tahsilat yaptık, bu kadar mal yolladık, şöyle riskler var... İlk işin heyecanı işte. Halbuki kimse takmıyordu

grafiklerimi. Ortaklardan biri ortaokul mezunuydu, ticaret ortaokulu. En tahsilli bendim ve bunun hakkını vermeye çalışıyordum, kendimi ispata kalkıyordum sanırım. Şimdiki aklım olsaydı frene basardim biraz. İşin riske girmesin istiyorsan, patronun yanında kendini fazla parlatıp da patronun ışığını cılızlaştırmamak gerek. Gerçi bizim patron öyle şeylere takılan biri değildi.

Çok iş vardı ve benim her şeye hevesle, yorulmak bilmeden atılmam Mösyö Moiz'in hoşuna gidiyordu. Şimdi hatırlayınca, daha neler neler yapıyormuşum... İş enteresandı. Kendine özgü bir işti. Bir yandan Şişli'de kendi fabrikamız vardı. Bursa'daki başka bir fabrikanın da toptan iplik dağıtımını yapıyorduk. Onların günlük tahsilatlarını banknotluyordum yani paraları yüzerli yüzerli banknotlar halinde lastikliyordum. Kocaman bir kasamız vardı. İzbe ve döküntüydü ofisimiz, eşyalar da eskiydi. O kadar enteresandı ki, ipliğini sattığımız Bisaş'ta bile o dönemde İngilizce bilen adam yoktu. Telekslere de hat gelmezdi. O zamanlar teleks vardı, faks makinesi de yoktu. Teleks yazmaya giderdim. Yeşildirek taraflarındaydı onların da ofisi. O ofiste başkası bilmediği için yurtdışından elyaf ithalatıyla ilgili konulardaki yazışmayı üstlenirdim. Şoförlüğü de atlamayayım. Patronun arabasını sürekli bir ileri geri park etme sıkıntısı vardı. Ehliyeti yeni almıştım. Arabayı sürekli bir ileri bir geri yapıp duruyordum, çıkacak olan arabaya yol veriyordum, devamlı gözüm arabadaydı. Gün geldi, kapıya dayanan ve içeri giremeyen kamyonlar yüzünden bölükte hamal yok diye çuvalı sırtlanıp depoya taşımış da olduk.

Hanın atmosferini bize biraz yaşatmanızı istesem, neler anlatırsınız?

Mahmutpaşa Kürkçü Han çok farklı bir dünyaydı. Çığırtkanların sesi bir an olsun kesilmezdi. Gelen giden kalabalık hiç eksilmezdi. O kalabalığın arasında iş âleminin sahne tozunu yeni yeni yutarak, bir yandan hanın odalarında dönen büyük ticaretine tanık olarak çok şeyler öğrendim. Oradaki ticareti hissetmenin, ticaretin nasıl yapıldığını görmenin deneyimi eşsizdi. Grafiklerle soyut olarak anlamaya çalıştığım arz-talep dengelerinin mantığını izleyerek, gözlemleyerek kavradım. Müşteri talebi varken fiyat artışları nasıl oluyor, şirketler fiyatlama yaparken neleri dikkate alıyor... Bunları yaşamak hayatımın ileriki dönemlerinde bana çok fayda sağladı. Esnaf ruhum orada oluştu ve bu ruh hep elimin altındadır, gerektiğinde öne çıkar, iş görür hâlâ.

Kürkçü Han'ı bize biraz da mekân ve zaman odağından anlatabilir misiniz?

Önce mekân olarak, yapı olarak bahsedeyim. Kürkçü Han iki avlu üzerinde iki katlı olarak inşa edilmiş. İstanbul tarihinin kendi kişisel tarihimle örtüştüğü mekânlara bilhassa meraklı olduğum için ansiklopedik bilgiler de verebilirim ezbere. Bu han 15. yüzyılda, II. Mehmet döneminde yapılmış. Vezir Mahmud Paşa tarafından Âtik Sinan'a yaptırılmış. Fatih Sultan Mehmet döneminde yapılıp da günümüze ulaşan tek yapı. Benim zamanımdaki Kürkçü Han ile şimdiki Kürkçü Han arasında yapısal farklılıklar var. Eskiden hanın üst katında çok güzel taş kemerler vardı. 80 darbesinden sonra bu güzelim kemerler boydan boya sıvandı. Hanın görüntüsü çirkinleşti. Görüntüsünden sonra ruhunu da yitirdi. Gayrimüslim esnaf gitti, fabrikaları gitti. Tuhafiyeciler, yüncüler, gelinlikçiler doldu hana. Eskiden çocuk giyim mağazaları, çatal üreticileri vardı. Hana renk katan işportacılar vardı. Benim zamanım ile bugün arasındaki müşteri profili arasında bile büyük sosyoekonomik farklar var. Zaman olarak ne söyleyebilirim... Kürkçü Han'ın tarihine baktığımızda, bir insan gibi otobiyografik bir anlatı görürüz. Doğmuş, çocuk olmuş, delikanlılık görmüş, orta yaşa gelmiştir. Şimdi de yaşlanmıştır, bir ayağı çukurdadır. Kürkçü Han'ın bugünkü hali, eski hallerinin karikatürü gibi gelir bana. Alzheimer olmuştur âdeta. Ben de ileri yaşlarında tanıştım hanla. Adındaki kürkçü dükkânları yoktu artık. Nice kürkçüler, nice ticaret dükkânları geçmiş bu handan İstanbul'un kültürel noktalarından biri de olmuş zamanında...

Ve gün geldi, Kürkçü Han'daki işyerinizle yollarınız ayrıldı. Bu ilk iş deneyiminiz nasıl sona erdi?

Mösyö Moiz'in tavrı yüzünden. Ben deyim yerindeyse kendimi yırtıyordum, işi geliştirmek için. Çalışma yükünü azaltıp kârı maksimize etmenin yollarını arıyor, kafa patlatıyordum. Patron bir gün bana, "Sen bunları yapsan da yapmasan da işimiz yürüyor, üzülüyorum evladım, kendini yoruyorsun," gibisinden şeyler deyince bir anda soğudum ve ilk fırsatta yollarımı ayırdım.

İş dünyasının farklı dinamikleri ile karşılaşmaya ve dolayısıyla dönüşmeye başlamışsınız. Kendinizde o dönemde nasıl değişimler sezdiniz?

Her günüm bir curcunaydı. Yorucuydu ama heyecanı hiç eksik olmuyordu. Perakendeciliğin kalbinin attığı yerdeydim. Hani şehirlerde sanat sokakları olur, Mahmutpaşa da bir nevi ticaret sokağıydı. Günlerim Eminönü'ne gelen insanların alışverişleriyle çok renkli, çok keyifli geçiyordu. Bin bir türlü insanla kaynaşıyordum.

Yaz, kış, yağmur, çamur demeden kendimi bitiresiye çalıştığım o dönem oldukça keyifli bir dönemimdi. Bir de tabii eşim Gina ile ilk zamanlarımızdı. Bedenim ve kafam işten dolayı yoruluyordu ama âşık yüreğim beni daima hevesli, uyanık, atik ve şevkli tutuyordu. Lise yıllarıma göre kişisel farkındalığımda elbette gözle görülür değişimler olmuştu. "Hayata sarılmak, yaşama asılmak" denen şeyi iliklerime kadar hisseder olmuştum. Bir an evvel yolumda hızla ilerlemek ve kendimi herkese, en başta da kendime kanıtlamak arzusuyla yanıp tutuşuyordum.

İnsanlar için insanlarla çalışarak mutlu mekânlar kurgulamaya çalışıyorum.

Mekânlara felsefi bir bakış açısıyla yaklaşıyorsunuz, bunun temelleri de Eminönü günleriniz sırasında atılmış diye anlıyorum. Peki bunu yaptığınızı siz ne zaman fark ettiniz?

2011 yılının Mayıs ayında Las Vegas'ta, Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi'nin yıllık konferansına katılmıştık. Konferansın ana konuşmacılarından biri The Tipping Point, The Blink, The Outliers gibi kitapların yazarı Malcolm Gladwell'di. Salon tıklım tıklım doluydu. Binlerce kişi vardı dinleyen. Jüri üyesi olduğumuz için protokol olarak sahneye en yakın ikinci sıradaydık. Kitaplarını keyif alarak okuduğum, beğendiğim bir yazarı on metre mesafeden dinlemek çok hoştu. Gladwell konuşmasının bir yerinde bizim işimizi, "You're the people in the placemaking business" *[Siz mekân kurgulama işindeki insanlarsınız]* diye tanımladı. "Vaay," dedim içimden, "hakikaten ne kadar güzel bir tanım." Bunu Türkçeleştirirken "mekân yaratma" demek istemiyorum. Yaratma eylemi hâşâ Tanrı'ya mahsustur, buna karşı çıkıyorum, biri söylediğinde de düzeltiyorum. Ben işimi, "mekân kurgulama" olarak ifade ediyorum. Kurgulama, oluşturma, bir araya getirme... Mekânları ekip halinde yani mimarıyla, mühendisiyle, işçisiyle, yatırımcısıyla, iş geliştiricisiyle, bizler gibi danışmanlarıyla, fikir babalarıyla oluşturmak... İşimi seviyorum. Çok heyecan duyuyorum. Şimdi sorunuza dönüyor, felsefemi özetliyorum: İnsanlar için insanlarla çalışarak mutlu mekânlar kurgulamaya çalışıyorum. Bu mutlu mekânlarda mutlu zamanlar geçirebilirse insanlar AN'ı daha anlamlı kılabilirler, kılabiliriz diye düşünüyorum.

Sizi bu felsefeyle buluşturan geçmişinize geri dönelim. Okurken çalışmaya devam ediyorsunuz ve ikinci iş olarak Kardeş Grubu'na katılıyorsunuz. Bu işin içeriği neydi ve size neler kattı?

Üniversite dörtteydim. Şirket Osmanbey'deydi. Modernize edilmiş

lisan kursları ve ansiklopedi pazarlaması yapıyorlardı. Kardeş Eğitim Hizmetleri A.Ş.'nin satış müdürlüğü pozisyonu verildi bana. Sene 1979. İlk sigortalı işimdi. O döneme kadar sigortasız, haftalıkla çalışmış bir adamken şimdi resmi maaşlı, kayıtlı çalışan olmak bana bir eminlik ve özgüven verdi. Ayrıca o dönem kabuğumu iyice kırdığım zamanlarıma denk düşer. Yavaş yavaş Anadolu'ya gidiyor, oradaki bayilik teşkilatlarını ziyaret ediyordum. Satış kadrolarının eğitimlerine katılmaya başlamıştım. Sonra satışta çok kalmayıp geri hizmete geçtim, muhasebe bilgimden hareketle mali ve idari işlerle ilgilendim. Böyle bir sorumluluk üstlendim. Bütçe, raporlama, muhasebe, kasa tutma... Yanıma elemanlar almaya başladım. Personel çalıştırma deneyimi edindim.

Ansiklopedi satarken şirketin küçük ortağı oldum.

Satış derken, hangi ürünleri hangi kanallardan satıyordunuz?

Door to door (kapıdan kapıya) satış tekniklerini kullanarak kapıdan satışları aktif satış pazarlamacıları ile yapıyorduk. Kardeş Eğitim Hizmetleri, Kardeş Yayıncılık'a dönmüştü bir ara. Alarko Grubu'nun Aletaş Eğitim A.Ş.'nin yetkili satıcısı olarak Linguafon lisan kursları ve ansiklopedi satıyordum. Ansiklopedi pazarlamacılığı ve yayıncılığı sürecinde matbaalarda çok sabahlamışımdır Hürriyet ofisinin Halkalı tesislerinde. Hürriyet Dağıtım ile önce fasikül fasikül satıyorduk, sonra onları ciltlettirip Kardeş Holding zamanında ansiklopedi setleri halinde satışa geçtik.

Kardeş Grubu tam olarak ne iş yapıyordu?

Genç bir şirketti. İlk katıldığım zamanlarda sadece kitap, ansiklopedi pazarlaması ve sigorta acenteciliği yapıyorlardı. Ortaklardan biri sigorta işine, diğeri kitap pazarlama ve lisan kursları pazarlama alanına bakıyordu. Ben ansiklopedicinin yanına girmiştim. Sonra ikisinin arasını bulan da ben oldum. Derken işi büyüttük, yine Alarko Grubu bünyesindeki Alpaz Pazarlama A.Ş.'nin elektrikli malzemelerini ve ısıtıcılarını satmaya başladık. Gün geldi yayıncılık şirketi kurduk, kendi ansiklopedimizin yayıncılığına giriştik. Reklam ajansı kurduk, reklamcılık yaptık. Kardeş Holding çatısı altında beş altı şirketli bir grup haline geldik.

Girer girmez hızlı yol katetmişsiniz anlaşılan.

Öyle oldu. Çalışmalarımdan öylesine memnun kalmışlardı ki, beni şirkete hissedar yaparak küçük ortaklığa aldılar. Bu ortaklıktan çok

keyif alıyordum. Kardeş Grubu'nda dört ortaktık, yani dört kardeş olmuştuk: İsak Nino Debehar, İsak Behar ve Leon Coşkun Levi ve ben.

Hayatınızda ansızın büyük değişimler olmuş.

Bir Avi gitti, başka Avi geldi. Öyle bir değişim, dönüşüm. Çıraklık, kalfalık, ustalık, nedir? Ben ne oldum? Bunları tam anlayamadan şirkete ortak olunca iyice gaza gelmiş olacağım sanırım. Bu baş döndürücü dönüşümler, dinlenmem gereken vaktimde de bir enerji taşmasıyla, birtakım fikri düşünce derneklerine katılım sağlamaya teşvik etti beni.

Hayat hikâyenizin özetine baktığımda bu yoğun gündemin içinde baba olduğunuzu ve askere gidip geldiğinizi de görüyorum.

Büyük oğlum Emir 1981 yılının Mayıs ayında doğdu. Elime kundaklanmış bebeği verdiler. Yüzüne baktım, "Bu benim mi?" dedim şaşkınlıkla. Bir anneler günüydü. 10 Mayıs Pazar. Anneler gününde baba oldum. 22,5 yaşında evlendim, 25'imde baba oldum. Dört sene sonra ikinci oğlum Alp doğduğunda da yine delikanlı sayılırdım, 29 yaşındaydım.

Kardeş Grubu ile de yollarınız ayrılıyor zaman içinde. Neler oldu, neler deneyimlediniz?

Kardeş Grubu'nda işler biraz garip yerlere gitmeye başlamıştı. Nakit sıkışıklığı baş göstermişti. Dört ortak ve dört kardeşken, dört başka şey söyleyen dört başka kafa olduk ve karar mekanizmamız tıkanmaya başladı. Halimi gören kayınpederim beni onlardan soğutmaya, bana daha az stresli başka bir kapı aralamaya çalıştı. "Beraber çalışalım, benim çevrem de eşim dostum da var," gibi bir yaklaşımı vardı. Kayınpederim o dönem, ana işi olarak atçılık yapıyordu. Yan iş olarak da servis bezi imalatçılığını yürütüyordu. Pirelli gibi meşhur firmaların lastik fabrikalarına servis bezi dokutuyordu. Bir ustası vardı, onun oğullarına dokuma tezgâhları aldırmıştı, onların dokuduğu bezler büyük fabrikalara gidiyordu. Kayınpederim yolunu çizmiş, hayattan keyif almayı bilen, düzgün bir yaşamı olan, çevresi oldukça geniş sosyetik bir adamdı. Kayınvalidem Suzet Barokas ve kendisi, hareketli İstanbul gecelerinin tanıdık simalarından ve en medyatik çiftlerindendi. Gina ile flörtleşirken onlara veya onların tanıdıklarına yakalanmamak için akla karayı seçmiştik. Tüm o koşturmacalarımın üzerine, bir de müstakbel kayınpedere enseleneceğiz stresi yaşıyordum.

Kayınpederiniz aynı zamanda milli basketbolcuymuş...

Evet. Kayınpederim adaşımdı aynı zamanda. Avraam Albert Barokas. Ben babama inat Galatasaraylı olmuştum, ancak kayınpederimle birlikte Galatasaraylılığım pekişti. Kendisi de ilk lig şampiyonluğunu Galatasaray'a transfer olduktan sonra yaşamış. Ay yıldızlı formamızı 23 defa terletmiş. Eşimin doğumundan sonra profesyonel basketbol kariyerini noktalayıp antrenörlüğe geçiş yapmış. O kariyerini de bıraktıktan sonra önce at sahibi olmuş, sonra at yetiştiriciliğine merak salmış.

Türkiye Jokey Kulübü asli üyesiydi ve Safkan İngiliz Atları Yetiştiricileri ve Sahipleri Derneği'nin (SİAYSD) kurucuları arasındaydı. Aslında Avraam Barokas ruhu halen yaşıyor, oğlum Emir Alkaş yaşatıyor. Emir, Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Bir gün hepimizi, beni, annesini, kardeşini yemeğe çıkardı ve kariyerine basketbol antrenörü olarak devam edeceğini açıkladı bize. Önemsemedim galiba ve önemsemediğimi ona da hissettirdim. Hani bir söz var; yapacaksan en iyisi ol. Benim nazarımda iyi eğitimli birinin eğitimini inkâr etmesi gibi bir şeydi bu. Çok iyi kotardı sonradan. Rüştünü ispat etti. Gururlanarak takip ettiğim bir kariyer inşa etti kendine.

Emir on sene Efes Pilsen, iki sene de Galatasaray basketbol takımlarında yardımcı antrenörlük yaptı. Bir yandan da yarış atı yetiştiriciliğine soyundu. Çok da başarılı oldu. Yetiştirdiği atlar nice ödüller kazandı. Kayınpederim vasıtasıyla oturduğum protokol tribünlerinde şimdi oğlum için oturuyorum. Mezun olduğu bölümü unutmadı. Aynı zamanda bir teknoloji şirketi olan Inveon'un ortaklarından ve yaklaşık 180 kişilik bir ekibin başında. Farklı yollardan aynı sektörlere dokunuyoruz ve bu beni çok mutlu ediyor. Onunla gurur duyuyorum.

İş yapış şekillerimiz benzemez. Örneğin, iş hayatında zaman yönetimi konusunda benden çok daha iyidir. Annesine çekmiş. İkisi de bana kızar; bazen her şeyi ucu ucuna bağlıyorum diye. Ama sivri dilimiz ve kıvrak zekâmız benzer, onu benden almış.

Eşiniz oğlunuzun bu seçimi desteklemiş miydi?

Gina desteğini hiç esirgemez. Maçlarına gider. Emir kariyer planını açıkladığında itiraz etmemiş, sessiz kalmıştı. Oğlunun ekmeğini taştan çıkaracağını biliyordu.

Eşinizle aranızda başka farklar var mı?

Eşim üç yapar, bir gösterir. Ben bir yaparım, üç göstererek pazarlarım. Farklar varsa da kapanmıştır. Onca yıl geçirmişiz. On sekiz yaşından beri beraberiz.

Hayatınıza dair benimle paylaştığınız notlarda gördüm, eşinizle evlenme hikâyenizde de bir Bensiyon Pinto dokunuşu olmuş. Hayatınızda çok önemli bir yere sahip olduğu anlaşılıyor.

Bensiyon Pinto hayatıma fazlasıyla dokunmuş, bana oldukça önemli katkılarda bulunmuş, çok sevdiğim ve çok değer verdiğim bir ağabeyimdi. Yalnızca benim değil, herkesin dostuydu. Ondan yardım isteyen her insanın yardımına koşan, insan gibi bir insandı. Toplumsal çalışmalarda, Yıldırım Spor'da, Türk-Yahudi toplumunda çok uzun süre nice çalışmalarda bulundu. Üstün gayretleri, vizyonu, yönetimi ve resmi seyahatleri ile Türkiye için, Türkiye'deki Yahudi toplumu için çok önemli hizmetlere katkısı bulunmuş değerli bir büyüğümüzdü. O, bizlerin "Bensiyon Abi"siydi ve her şeyimizle ilgilenirdi. Bakın yıl 1973, Robert Kolej'de sınıfta kaldığım sene. Ben Yıldırım Spor'un gençlik çalışmalarındayken, o da bizim kulübümüzün idarecisiydi. O dönem bir anlamda bodoslama daldığım folklor/dans grupları, amatör tiyatro çalışmaları ve gençlik gruplarıyla çıktığım çeşitli maceralar annemi çok tedirgin etmişti. Bana söz geçiremeyince de benden habersiz Bensiyon Abi'yle konuşup beni kulüpten uzaklaştırmış mesela. Anneme bak sen, değil mi? Kaygılarında da haklıymış, sınıfta kaldık iyi mi! Veya 1975 senesinde üniversite sınavlarına hazırlanırken tanıştığım, sonrasında da hayatımın kadını olan eşim Gina'nın babası o zaman "çulsuz olduğum" ve yaşıt olduğumuz için beni istememişti. Kayınpederim sonrasında bunu hiç hatırlamadı gerçi ama Bensiyon Abi'nin, benim iyi bir genç olduğumu söyleyerek onunla fiziki kavga etmişliği bile vardır.

Daha nice nice anılarla dolu birlikteliğimizde, beni iki öz oğlu Benjamen ve Hayim'den manevi babammışçasına ayırmadı mesela. Eti Abla ile yaşamıma hep artıları oldu. Elinin eriştiği her alanda beni korudu, kolladı.

16 Ocak 2022 tarihinde, Bensiyon Abi'nin ardından mezarı başında yapmamı istedikleri konuşmamı buradan da paylaşmak isterim.

B-ir altın sayfası daha çevrilirken tarihin
E-fsanevi bir adamı uğurlamak
N-ice hayatlara dokunmuş üstün hizmetler

S-ilinebilir mi hafızalardan, kalplerden?
İ-smi yine kalacak, belli ki daha çok anılacak
Y-ahudi dostları, onu hiç şüphesiz yaşatacak
O-nun için, onun adına, onun adıyla yapılan hayırlarla
N-esiller boyunca o burada kalacak
P-eşinden gelecek yetiştirdikleri, el verdikleri, el ele verdikleri
İ-nsanlık yolunda,
N-ice değerlerle anılan adı
T-ürkiye'si onun, insanları ve dünyası konuşacak ardından
O-lmazdı anlatmasam diye...

Ailenizden ve özel yaşamınızdaki dinamiklerden bahsederken küçük oğlunuzun ani vefatına değinmezsek büyük bir eksiklik olacak diye tahmin ediyorum.

Gina'nın da sıklıkla yinelediği gibi, Allah dağına göre kar verir. Sanki biri taşıyabileceğin yükü biliyor, daha azında ya da daha fazlasında kalmıyor gibi. On sene önce ne kadar mutluymuşuz küçük küçük şeyleri dert ederken. Bunu şimdi görüyoruz.

Başımıza böyle bir şey geldi. Evlat acısıyla sınandık, Emir de kardeş acısıyla sınandı. Bugün Emir'in Twitter profiline bakın, "Kardeşinin abisi olmaya çalışıyor," yazar. Nasıl ki ben Alp'e layık bir baba olmaya azmediyorsam her gün, o da öyle...

Üçümüz de kendimize özgü yaşadık acımızı. Ama hep el eleydik. Birbirimizi aşağı çekmedik. Yukarı çıkmak için beraber uğraştık. Allah'a şükür, hepimiz kafamızı suyun üstünde tutuyoruz. Soluk alıyoruz hâlâ. Her soluğumuzla Alp'i de yaşatıyoruz. Bu kitapta da Alp'in güzel hatırası, bende yarattıkları, onun ardından olanları uzun uzun anlatmak istiyorum. Bunu da acı dolu bir yerden değil, insanlara moral veren ve onları motive eden bir yerden yapmak istiyorum. Allah hiç kimseye evlat acısı vermesin, kimseyi evlat acısıyla sınamasın... Bu en içten insanlık dileğim. Elbette nasıl yazarsam yazayım bunun insanların yüreğine dokunacağını biliyorum ama yine de okurken, o acılardan öyle veya böyle geçmiş bir Avi'nin, bugünkü Avi Alkaşlığa uzanışındaki ilham vericilikle bu kitaptan ayrılsınlar isterim.

Bir de şu var: Alp gerçekten çok değerli bir evlattı. Aslında daha ötesi değerli bir insan, başarılı bir genç iş insanıydı. Onun vefatı sadece bizim için değil, sayısız insan için sarsıcıydı. Yine de insanların, hayatın böylesi zorlu sınavlarından sonra bile kendilerini hayattan çekmelerini doğru bulmuyorum, yaşarken mezara girmeyi doğru bulmuyorum. Bakın benim odamda Alp'in bir tek fotoğrafı bile asılı

değildir. İnsan yaşarken hayata tutunmalı. Yüzünü ölüme değil yaşama çevirmeli. Başka türlüsünü ben bilmiyorum, ben bunu yaptım...

Kayınpederinizin size destek olmayı teklif ettiği günlere dönersek, teklifi kabul edip çalıştınız mı birlikte?

Çalıştım ama uzun soluklu olmadı. Spor camiasında lakabı Börek'ti. "Börek'in damadı olmak" havalı bir şeydi. Onunla at yarışlarına gitmek, Jokey Kulübü tribünlerinde oturmak, protokolde bulunmak güzeldi. Ama bunlarla uzun süre kendimi kandıramadım.

Kayınpederimle çalışmak, ondan haftalık almak, evi geçindirmek ve harcama yapmak için ona el açıyormuş gibi olmak zoruma gitti. Çıkış yolları aramaya başladım. Sonunda bir yol göründü. Küçük oğlum Alp doğmadan önce bir işe girdim ve o işte sekiz sene çalıştım. Elektronik terazi ithalatı yapan, daha sonra da Türk-Japon ortaklı olmaya dönüşen bir şirketti.

Pazarlama sektörüne geri dönüş mü oldu?

Bu işe girmeme o dönemde Alarko'nun mali işler müdürü olan bir ağabeyim Midat Benhayim vesile olmuştu. Japon malı terazi satan bir firmaydı. Terazilerin Türk pazarına tanıtımı ve yayılması için orada yine pazarlamacı kimliğime döndüm. Başlarda attan inip eşeğe binmek gibi bir histi, çünkü daha düne kadar Kardeş Holding'in genel koordinatörü ve küçük patronu havalarındayken birdenbire kendimi daha küçük çaplı bir şirkette buldum. Gümüşsuyu'nda, Askeri Hastane'nin karşısında, dört beş çalışanı olan küçük bir ofisi vardı. Türkiye pazarı için kuruyemişçilere, bakkallara, kasaplara yönelik yepyeni bir ürün gelmişti. Ürün üstüne konulduğu an terazi hesap yapıyor, hem ağırlığı hem de tutarı gösteriyordu. Çok gezdim bu işin peşinden. Anadolu turnelerim oldu. Sonradan orada da küçük ortak seviyesine yükseldim. Altımda Honda araba vardı. Şirket arabasıydı ve statü olarak havalıydı. İnsanlara anlattığımda enteresan buldukları, benim için de macerası hiç bitmeyen bir işti.

Anadolu gezileriniz uzun sürüyor muydu, nasıl geçiyordu?

Bir hafta süren turlarım olmuştur. İstanbul'dan pazar günü yola çıkıyordum; aynı gün Bursa, Balıkesir ve İzmir'deki bayilerimize uğruyordum. Oralardaki satış örgütlenmelerini takip ediyordum. İzmir'den Adana'ya, oradan Maraş üstü Antep'e, dönüşte Kayseri'ye, Kayseri'den Ankara'ya... Hep günlük gülistanlık olmuyordu tabii. Bir

defasında arabam yolda kalmıştı. Honda'yı at arabasına çektirtmek zorunda kalmıştım.

Anadolu insanında çok sevgi buldum, hâlâ süren dostluklarım var.

O halde sizde çok yol hikâyesi vardır.

Hikâye çok tabii... Ama o dönemde kendimi en şanslı ve ayrıcalıklı hissettiren şey, kurduğum harikulade dostluklardı. Anadolu insanında çok sevgi buldum. O bayilik günlerinde başlayıp halen devam eden dostluklarım var. Beğendik mesela. Anadolu'nun en büyük toptancılarından biri olan Beğendik, bizim Kayseri-Orta Anadolu bölge bayimiz oldu. Ben yıllar sonra AVM'ci olduğumda Beğendik'in İstanbul marketlerini açmalarına vesile oldum. Ankara Kocatepe'nin altındaki Beğendik mağazasını açarken Diyanet Vakfı ile aralarını buldurdum. Bu işim vesilesiyle yalnızca Anadolu'da mekik dokumakla kalmayıp, uluslararası fuarlara da katılma fırsatını yakaladım.

Yurtdışında en çok nereden etkilendiniz?

Japon kültürü beni çok içine aldı. Japon terazisi pazarladığımız için Japonya'ya çok defa gitgel yaptım. Uzakdoğu kültürüne aşina oldum. Ben Amerikancı bir eğitimden geliyordum. Ama Amerikancı olmadım, olamadım. Japonlara ise kanım çok ısındı. Japon kültürü ile Türk kültürü arasında çok ilginç paralellikler ve yakınlıklar olduğuna şahitlik ettim. Amerikan stili bir eğitimin üzerine Japon tipi bir çalışma yaklaşımının sentezini kendi üzerimde deneyimlemek, hayatımda başıma gelmiş en enteresan şeylerdendir mesela.

Amerikan sistemi ve Japon sistemi arasında nasıl farklılıklar var?

Amerikan sistemi çalışmada, bireysel başarı ve rekabet önemlidir. Çalışanlar genellikle kendi hedeflerini belirler ve bireysel olarak değerlendirilirler. Japon tipi çalışmada ise grup çalışması ve işbirliği önemlidir. Takım başarısı ve uyum, genellikle bireysel başarıdan daha fazla önem taşır.

Japon şirketindeki yönetim kurulu başkanının kendini "şirketin babası" gibi hissetmesi fikri bana çok iyi geldi. Bendeki hayranlık ve çarpılmayı onlar da sevecenlikle karşıladılar. Onların arasında Avi-San olmuştum. "Üsküdar'a Gider İken" şarkısının müziğine Japonca sözler uydurmaktan Tokyo'daki dünya bayileri toplantısında birincilik kazanmaya kadar kendimi mutlu hissettiğim çokça anlarim oldu.

Örneğin Almanya'nın Köln şehrindeki gıda fuarlarına ekipçe giderken, Japonya'ya tek başıma gidiyordum. Sunumlarda tek başıma üçlü-beşli heyetlerin karşısına çıkıyordum. Japonların bir araya geldikleri zaman kırılmaz bir güç oluşturmaları bende saygı uyandırıyordu.

Bir dönem, ithal ettiğimiz terazilerin imalatları Singapur'a kaydırılınca işimi Japon usulünce yaptığımı fark ettim. Elektronikçi ya da yazılımcı olmadığım halde o senelerde bir teraziyi söküp takacak, yazılımını çözecek kadar işi öğrenmiştim.

Sorunuza dönecek olursam...

Amerikan çalışma sistemi genel bir yaklaşımı benimserken, Japon çalışma sistemi ise spesifik uzmanlıkların bir araya gelerek takım oluşturduğu bir sistem üzerine kuruludur. Genel çalışma tarzında, çalışanlara geniş bir yelpazede görev ve sorumluluklar verilirken, spesifik çalışma tarzı çalışanların belirli bir alan veya görevde uzmanlaşmasını gerektirir. Her iki yaklaşımın da avantajları ve dezavantajları vardır. Japonya seyahatlerimde, kendi alışık olduğumuz sistem ile onların sistemleri arasındaki farkları gözlemlemek, ufkumu genişletmek konusunda bana çok yardımcı oldu. Bir de bugünkü iş yaşamımdaki excel kullanımı ve çokça tablolar yapabilmeyi, konuları çıktı odaklı görerek çözümleme yeteneğini Japonlardan öğrendiğimi söyleyebilirim.

Bana sorsanız ikisi de zor derim ama size sormak istiyorum; ansiklopedi pazarlamak mı daha zordu, elektronik tartı pazarlamak mı?

Ansiklopedi pazarlamak biraz daha kolaydı. Beni yönlendirenler vardı. Pazarlama teknikleri vardı, onu uyguluyorduk. Takım çalışması yapıyorduk, birbirimize yardımcı oluyorduk. Elektronik terazi işinde ise ilk başlarda neredeyse pes edecek gibi oldum. Yeni bir ürün getirmişiz, emsali yok. Elektronik taraftayız, yenilikçiyiz. Aynı işi yapan yerleşmiş, mekanik bir rakibimiz var ve pazarı ele geçirmiş. Zordu yani.

İlk teraziyi nasıl sattığınızı hatırlıyor musunuz?

Hatırlamam mı! Pangaltı'daydım. Hâlâ faal olan bir çiftlik vardir, adını vermeyeyim, o çiftliğin ürünlerini satan bir mezeci vardı; Pangaltı'dan Kurtuluş Caddesi'ne giderken soldaydı. O yıllarda bizim elektronik terazilerin rakibi, pazara hâkim olan teraziler ibreli olanlardı. Türkiye'nin en iyi markası Baster'di; adını baskül ile

terazinin bir araya gelmesinden almış, İzmir menşeli bir firmaydi.

Kolumda kocaman, ağır teraziyle dükkândan içeri girdim.

"Vaktiniz müsaitse size bir ürün tanıtmak istiyorum," dedim. Bunu derken kendimi vapurlardaki, "Bir taraf soyar, bir taraf keser!" diyerek ilginç mutfak aleti satan seyyar satıcılar gibi hissediyordum. Tezgâhın arkasındaki kişi bana anında, "Yok kardeşim, lazım değil," dedi.

"Ama beyefendi, bir dinleseniz, izah edeceğim size," dedim. Adam Nuh diyor peygamber demiyordu. Başladık laf yarıştırmaya. O inat ettikçe ben de iyiden iyice gurur meselesi yaptım. Başarısızlığı kabullenmemeye ant içmiştim. İki evlat babası koskoca adamdım, koluma terazi kıstırıp dükkân dükkân geziyordum.

"Üstüne bir şey koyun, bir tartın," diyorum, adam da, "Yahu arkadaş, sen ne laf anlamaz adamsın ya, dinlemek istemiyorum," diyor. Ben de işi inada bindirdim, ısrar etmeyi sürdürdüm. Adam en sonunda zıvanadan çıktı, pastırma dilimlediği satırı sinirle kaptı, bana doğrulttu. Bir de küfür yedim üzerine. Kendimi dışarı zor attım.

Ağlamaklı haldeydim. Başladım yürümeye. Ofise gideyim en iyisi, dedim içimden. Bu iş benlik iş değil galiba. Küstüm küseceğim. Sonra biraz morallenir gibi oldum, kendime son bir cesaret aşılamaya çalıştım. Gümüşsuyu'na gideceğime Çiçek Pasajı'na gideyim, şansımı orada deneyeyim, dedim. Yolumu Şütte'ye çevirdim. O gün Şütte'de döneminin en ünlü mezecilerinden Jivko Eldek'e ilk terazi satışımı yaptım. Hatta o terazinin üzerine bir de üst modelinden sattım.

Canımı sıkan o Pangaltı'daki çiftliğin ürünlerinden de bir daha hiç satın almadım. Halbuki gayet kaliteli ürünleri vardır. O günden sonra bizim terazileri kullanmayan hiçbir yerden alışveriş yapmaz oldum. Aynı huyum devam eder. Bir AVM bizim müşterimiz değilse, o AVM'den alışveriş yapmam.

Teknolojik yeniliğin önünde duramazsınız çünkü dönüşüm, hız ve verimlilik esasını hesaba katarak çalışır.

Siz o gün pes etmek üzereydiniz ama piyasa sonunda elektronik terazilerin oldu.

Türkiye genelinde alışverişin hızlanması, modernleşmesi ve daha hakkaniyetli düzeylerde gerçekleşmesi, alanın da satanın da aleyhine çalışmayacak bir standarda oturması için elektronik terazi önemliydi.

Eski tip ibreli teraziler kullanmaya alışkın esnafta maalesef müşteri yanıltma eğilimi vardı. Bizim teraziler hesabı doğru yapan hassas terazilerdi. Bir kısım esnafın ayak diremesi, değişime başlarda yanaşmaması bundandı. İbreli terazilerde tartacağınız ürünü terazinin üstüne biraz sert attığınızda, düşüşün şiddetiyle terazi daha ağır gösterirdi. Bakkallarda kullanılan kese kâğıtlarının ağırlığı da hesaba katılırdı hatta bazı esnaf, kese kâğıtlarını daha ağır olsunlar diye alçıyla yapıştırıp şekillendirirdi. Biz aydınlık tarafı, net ölçüyü, şeffaflığı temsil ediyorduk. Ama tabii ki dönüşümü bizim naifliğimiz gerçekleştirmedi. Teknolojik yeniliğin önünde duramazsınız çünkü dönüşüm, hız ve verimlilik esasını hesaba katarak çalışır. Karşındaki müşteriyi bin bir hinlikle yanıltmak sana kısa vadede kazanç sağlar. Müşteri olayı çaksa da çakmasa da. Hem sen eski tip teraziyle dakikalar olmasa da saniyeler kaybedersin, saniyeler birikince ay sonunda bir bakmışsın saatlerin heba olmuş, hem de zamanla akıllanmasını sağlayacağın müşterini kaybedersin. Uzun vadede zararlı çıkarsın. Hassas terazi ile hem hızlı hem verimli çalışırsın. Terazi hem senin yerine tartı yapar hem de seni hesap makinesinden kurtarır. Müşterine yenilikçi, şeffaf, dürüst bir esnaf olduğun izlenimini de vermiş olursun. Uzun vadede de kazanırsın. Biz o ürünü Türkiye'ye yeni getirmiştik. Ürünün, bahsettiğim verimlilik ve uzun vadeli getiriden ötürü eski tip teraziyi piyasadan sileceği de ayan beyan ortadaydı. Gerisi zaman meselesiydi. Elektronik terazi deneyimi sayesinde perakendeciliği bu şekilde yorumlamaya başlamam, sonraki yıllarda AVM geliştiriciliğinde yeni konseptler getirmeme de ciddi katkı sağladı.

Gün geldi, elektronik hesap yapan terazilerle de vedalaştınız. O şirketten ne zaman ve neden ayrıldınız?

İyi kötü bir düzenim vardı orada. Alışmıştım işime. Dile kolay, sekiz senemi vermişim. Yıllardır beraber çalıştığım, küçük ortağı konumuna geldiğim kişi beni Türkiye'ye gelen, eleman yerleştirme aracılığı yapan bir headhunter ile görüşmeye yolladı. Yakında Türkiye pazarına girecek olan bir elektronik şirketine genel müdürlük pozisyonu için teklif aldım. Bu benim onurumu kırdı. Senelerce omuz omuza birlikte çalıştığım adam ya benden kurtulmak istiyordu ya da "Bak dışarıda koşullar öyle, otur oturduğun yerde, sesini çıkarma!" diyerek beni terbiye etmek istiyordu. Ben buna çok bozuldum. Teklifi kabul etmeyeceğimi peşinen bilerek göndermişti aslında. Hâlihazırda kazandığım paradan daha az bir maaş teklif edileceğini biliyordu. Özel sektör maaşları belli bir skalada olurdu. Türkiye pazarına çok büyük bir firma bile girse, müdürüne vereceği para aşağı yukarı belliydi.

Teklifi kabul etmeyeceğinizden nasıl bu kadar emindi?

Eee, o kadarcık olsun tanıyordu beni. İki çocuk babasıydım. Kariyerde yükselmeyi, daha şaşaalı bir konumu kabul etmeyip o tekliften daha yüksek olan mevcut gelirimi, mevcut konumumu tercih edeceğimi biliyordu. Canımı sıkan da buydu. Beni o görüşmeye göndermekle dengemi bozmuştu. Sonradan pişman oldu ama iş işten geçti. O kalp kırıklığım beni onunla ortaklığımı sonlandırmaya kadar götürdü.

Akmerkez ile görüşmeniz de mi ortağınız aracılığıyla oldu?

Hayır, Akmerkez'in kapısını kendim açtım denilebilir. Şöyle anlatayım; az önce bahsettiğim rahmetli Bensiyon Pinto ile zaman zaman dertleşmelerim ve paylaşımlarım olurdu. Bensiyon Abi, dürüstlükten ve yardımseverlikten asla imtina etmeyen, tanıdığı her insana mutlaka bir şekilde dokunmuş bir kişiydi. Burada da bana dokundu. Ortağımın beni nasıl üzdüğünü anlattım, hislerimi paylaştım. O da beni, bir çıkış olabilir umuduyla Akmerkez'in ortaklarından Viktor Braunştayn ile görüşmeye gönderdi.

Bu vesileyle kendimi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Dinçkök'ün de karşısında buldum. İkisiyle de ayrı ayrı görüşmem oldu. Viktor Braunştayn o her zamanki pazarlıkçı haliyle, bana o anda kazanmakta olduğumdan daha düşük bir maaş teklif etti. Teklifini nezaketle geri çevirdim. "Viktor Bey, sağ olun, çağırdınız geldim ama teklifinizi maalesef kabul edemem," dedim, "Ben boşta değilim, işim var. Şu anda çalıştığım yerde kazandığım gelirden daha düşüğünü kabul edemem," diye sözlerime devam ettim.

Beni ikna etmeye, işi bağlamaya çalıştı yine. "Bu iş şöyle parlak olacak, böyle parlak olacak. Sen şimdi kırk yaşlarındasın, elli yaşlarına geldiğinde bunun danışmanlığını yapacaksın, çok zengin olacaksin," diyerek ısrarcı oldu. Ama AVM'ler Türkiye'de henüz yeniydi. İşin geleceğini görmek, uzun vadede tutup tutmayacağını bilebilmek mümkün değildi. İlk AVM bu görüşmeden dört beş sene önce açılmıştı. Yeni bir sektördü. Sektör tutacak da ben danışmanlık yapacağım, zengin olacağım. Bu riski alamazdım. Alınacak, alınması gereken bir riskti belki ama ben yapamazdım. "Geçindirmek zorunda olduğum bir evim var, dolayısıyla kusura bakmayın," dedim.

Umudumu yitirmiştim ki Ali Dinçkök ile gerçekleştirdiğim görüşme olumlu geçmiş olacak, beni tekrar çağırdılar. Ortağımın bu görüşmelerden haberi vardı. İkinci defa çağrıldığımda gitmeden önce, "Bak, görüşmeye gidiyorum, orada bir söz verirsem bundan dönüşüm

olmaz," dedim. Uyardım onu ama söylediklerimi hafife aldı. "Sen bir git gel, bakarız," dedi. Toprağı bol olsun, Ali Dinçkök o işin imparatoruydu. Gerçekten çok özel bir iş insanıydı. Yanlış hatırlamıyorsam, bir önceki tekliflerinin üzerine %70 koymuşlardı. Üstüne üstlük maaşımı dolar cinsinden alacaktım. Ben de kabul ettim.

Ortağınız şoke olmuştur.

Olmaz mı? İnanamadı. Ne diller döktü, beni yolumdan geri çevirmeye çalıştı. Benden geri aldığı hisselerimi bedelsiz geri vermeyi teklif etti. İşin içine ortağı olduğumuz Japon firmanın başkanı bile girdi. Teklifleri arttı da arttı. Ama Ali Dinçkök'e söz vermiştim bir kere. Ağustos 1993'te Akmerkez'e geçmiş oldum. Kimsenin Değil, İşin Adamı Oldum.

"Ali Dinçkök o işin imparatoruydu," dediniz. Kendisinin konumu neydi o zaman?

Akmerkez ortaklığının yönetim kurulu başkanı aynı zamanda, büyük ortak olan AKKÖK Grubu'nun da yönetim kurulu başkanıydı ve gerçekten bir imparator gibiydi. Yani Ali Dinçkök bir firmaydi, bir başka markaydı. Oradaki yapı şöyleydi: %43 Dinçkökler'e ait Akkök Group, %32 Tekfen Group ve %25 de Viktor Braunştayn'ın ortağı olduğu Doğu Batı İnşaat Group.

Beni bu işe tavsiye edenler, Doğu Batı İnşaat Group'tu. Aynı toplumun mensubu olmamız hasebiyle zannediyorum, benden onların adamı olmamı bekliyorlardı. Ben onların değil, işin adamı oldum. Ali Dinçkök'ü pusulam belledim.

Üç grup vardı ama siz birini mi temsil ediyordunuz?

Akmerkez'de toplamda sekiz patronla çalıştım. Üç gruptan sekiz patron. Onlar arasında yol yordam bulmanın zorluğunu yaşadim, çünkü sıklıkla birbirleriyle çatışan istekleri oluyordu.

Herkes ayrı telden çalardı, lakin her kafadan bir ses çıkarken onların arasında yol bulmak gerçekten bana büyük deneyim kazandırdı. Tekfen'den çıkıp eve giderken toprağı bol olsun Günay Ünlüsoy, "Bayrak kanununa göre hava karardıktan sonra bayrağın inmesi lazım. Gün doğarken tekrar çekilmesi lazım. Sen bayrak kanununu okumadın mı?" diye aramıştı. Yani bayrak kanunundan tutun da temizlik personeline doğrudan müdahale etmeye çalışıp, güvenlikçileri fırçalamaya çalışan patronlar mı istersiniz... Ama yine de aralarındaki

en asil, en büyük patron diyeceğim kişi Ali Dinçkök'tü ve tabii ki hakkını hiçbir zaman ödeyemeyeceğim Akkök Group'taki Mali İşler Koordinatörü Aslan Badi; onun bana ağabeyliği, benimle dayanışması...

Uzun lafın kısası, o yıllarda ömrümden ömür gitmiştir. İki sene demir leblebi çiğnedikten sonra artık o dergâhtaki çilemin sona erdiğini umarak, bir dondurma satma teklifine tav oldum ve Panda ile anlaştım. Orada 1,5 günlük bir deneyimim oldu. 1,5 günün sonunda daha önceden beni gözüne kestiren ve işe almayı kafasına koyan Mehmet Bayraktar nihayet bunu gerçekleştirerek beni kendi yanına aldı.

Mehmet Bayraktar bizim dernek başkanımızdı, ben de onunla derneğin on kurucusundan biri oldum. Alışveriş Merkezleri Derneği'ydi adı, daha sonra Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği oldu. Oradaki çalışmalarından tanış olduğum, yakınlaştığım, birbirimizi sevdiğimiz biriydi ki şimdilerde de hayatımdaki Herhalde en iyi can yoldaşlarımdan biridir kendisi. Mehmet Bayraktar'ın teklifiyle de sadece 1,5 gün Panda'da çalıştıktan sonra kendimi Bayraktar Group'un başında, Carousel Alışveriş Merkezi'nin proje geliştirme ve AVM'yi açmaya hazırlama sürecinde buldum.

İlk açılan olmasa da en çok ses getiren alışveriş merkezi olarak Akmerkez'i biraz daha konuşmak istiyorum. Oradaki görev tanımınız tam olarak neydi?

Bana "Akmerkez'in Genel Müdürü" dediler. Aslına bakılırsa, Akmerkez'deki adi ortaklık konumundaki işletme şirketi, Üçgen Bakım Yönetim Hizmetleri A.Ş.'nin genel müdürüydüm.

Zaten dakika bir gol bir, Viktor Bey'den çelme yedim. Önceki işimde Honda kullanırken, bana Renault 9 vermeye kalktılar. Tabii birden kendimi tenzili rütbeye uğramış hissettim. O yaşlarda insan önemsiyor, zira şirket arabası statü meselesi. Bozuldum. Onların arabasını reddedip kendi arabamı kullanmaya devam edeceğimi söyledim. Önceki şirketten ayrılmadan önce Honda'yı bir evvelki patrondan satın almıştım. Restimi gördüler. Renault 21'e terfi ettim. Renault 21, Renault 9'un yanında hiç olmazsa müdür aracı gibiydi.

Çok çalıştım, kendimi çok verdim o işe, gecelerimi gündüzlerime katarak. Orada iki sene çalıştım. Başka bir yerde beş senelik çalışmaya denk gelecek iki seneydi. Kendimi ne kadar kaptırdığımla ilgili bir örnek vermek isterim. Akmerkez'de çalışmaya başladığımda

Yeşilköy'de oturuyorduk. Eşim ve ben, arkadaşlarla gruplaşıp Etiler'de briç dersleri alıyorduk. AVM'nin oralardan geçerken eşime, "Biraz bekleyebilir misin, bir bakıp geliyorum," derdim. Akmerkez'in kapısından gizlice girerdim, çalışanları gözlerdim. Temizlikçiler kaytarıyorlar mı, güvenlikçiler pozisyonlarındalar mı gibisinden... Çoğu gecemi de polis telsizleri gibi ses çıkaran telsizler yatağımın yanı başında, yarı uykuda yarı uyanıklıkta bir halde geçirip sabahı ederdim.

Siz başladığınızda Akmerkez faaliyette miydi?

Henüz açılışa hazırlanıyordu. Daha evvel iki defa açılış ötelemesi geçirmişti. Ama kiralaması büyük ölçüde ilerlemişti.

Sizden başka adaylarla da görüşülmüştür.

Elbette. O zamanların modası şuydu: Sabancı, Sabancı Center'a Rockefeller Center'dan bir müdür getirmişti. Dinçkök de Amerika'dan bir alışveriş merkezi müdürü transfer etmiş. Otuz yıllık deneyimi olan, Ray Johnson adında bir adamdı. Ancak çok vakit geçmeden bu adamın bu işi yürütemeyeceğine kani olunca Türk bir müdür arayışına girmişler. Öncelikleri, otelcilik sektöründen birilerini bulmakmış. Benim bu alanda hiçbir geçmişim, deneyimim, kökenim olmamasına karşın görüşmelerdeki iyi performansım patronu etkilemişti. Normalde bir insanla on beş-yirmi dakikadan fazla konuşmayan Ali bey, beni iki kere iki saatlik mülakatlara tabi tuttu.

Nasıl başladınız, nasıl uyum sağladınız bu farklı sektöre? Açılış öncesi neler yaşanıyordu?

Orada kendi kontrolüm altında enteresan bir kadro kurma şansım oldu. Fakat sonradan, küçük ortaklar tarafından kurduğum kadroya müdahale edildi. Akmerkez, diğer ortaklara nazaran küçük ortaklar için kariyerlerinin en büyük işi haline geldiği için, onlar Tekfen'den de Akkök Group'tan da daha fazla müdahildiler. Hayatımı zorlaştıran durumlarla karşılaştım. Bazı insanlar beni olumsuz etkilemeye çalıştı ve zorluklar yaşattı. Rahmetli Viktor Braunştayn'ın ve ortaklarının benim üzerimde ciddi baskıları vardı ve bu durum beni kötü şekilde etkiliyordu. Önceki Amerikalı müdür de değiştirilmedi. Müdür olduğumda ona danışmanlık teklif edildi. O adamla aramda herhangi bir sorun yoktu, aksine ondan öğrenebileceğim çok şey vardı ve onun deneyimlerinden yararlanmak için istekliydim. Pratikte, yanından ayrılmadan onunla çalışmaya odaklandım. Beni en başta disiplini etkilemişti. Sabah 09.30'dan evvel gelmezdi hiç ve akşam 16.00'dan

sonra bir dakika bile durmazdı. Kapabileceğim her şeyi kapmaya gayret ettim ondan. Ekibimizin keyfi yerindeydi. Elde telsizler, tamamen İngilizce konuşuluyordu ve havamızın bini bir paraydı.

Yattığı yer nur olsun, rahmetli Viktor Bey'in o günlerde bana kök söktürdüğünü inkâr edemem. Yine de hayatımda önemli bir yeri olduğu bilinci ve vefaya verdiğim değerle onu yaşamının son günlerinde ziyaret edip kendisiyle helalleştim, cenazesinde de bulundum. Allah rahmet eylesin.

Açılış ne zaman olabildi?

Üç farklı ve zincirleme açılış gerçekleştirdik. 18 Aralık 1993 Cumartesi günü heyecanla, "Haydi hayırlı olsun!" anonsuyla kapılarımızı halka açtık. Normalde halka açılışın öncesinde yapılan protokol açılışını ise iki gün sonra, 20 Aralık Pazartesi günü gerçekleştirdik. O gün öğle saatlerinde, yemek katı yani food court'ta dönemin Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'i konuk ettik ve özel bir yemek organizasyonuyla ağırladık. Ardından 27 Aralık akşamı Başbakan Tansu Çiller dahil olmak üzere 4 bin kişiyi ağırladığımız bir VIP açılış etkinliği düzenledik. Bu etkinlik o kadar görkemliydi ki İstanbul trafiği o gece felç oldu ve tüm trafik akışı durdu. Bu şekilde Akmerkez'i hizmete sunmuş olduk. Tabii ki açılış heyecanında bilmeden, istemeden ve o kadarını da öngöremeden yol açtığımız o günkü sıkışma ve rahatsızlıklar için başka çareler üretebilir ya da başkaca önlemler için yetkililerle işbirliğinde olabilirdik. O gün çevreye vermiş olduğumuz zorlukların özrünü hep içimde taşıdığımdan, sonraki tüm etkinliklerde ve düzenlemelerde ekip olarak hep duyarlı olmaya çalıştık.

Akmerkez'le beraber sizin sektördeki tanınırlığınız da başlamış olmalı.

Doğrudur. Bir güzel anımı paylaşmak istiyorum. O dönemlerde "Ayşe'nin Gözlüğü" adlı köşesinde yazıları yayımlanan Ayşe Arman benimle bir mülakat yaptı. Sizinle şu anda yaptığımız gibi samimi bir söyleşiydi. Sonrasında kendi sözlerimi gazetede okuyunca ve onun hakkımdaki, "Akmerkez adında yeni bir yer açıldı ve oranın yöneticisiyle tanıştım. Çok saygılı, nezaketli ve ilginç bir kişi..." şeklinde beni öven cümlelerini görünce, kabul etmek gerekirse koltuklarım kabardı.

Orada beni bocalatan bir soru sormuştu. Neyse ki hazırcevaplıkla doğaçlama bir cevap verdim, iyi kıvırdım. "Ben Akmerkez'e geldiğim zaman aradığım dükkânı bulamıyorum. Ne nerede bilemiyorum. Bir

de o üçgen yapısıyla nereden girip nereden çıktığımı karıştırınca gideceğim yeri bulamıyorum," demişti. Ben de "Ayşe Hanim, biz onu kasten yapıyoruz," diye başlamıştım palavra sıkmaya: "Normalde bütün yurtdışındaki alışveriş merkezlerinde yönlendirme panoları olur, kat bilgilendirmeleri olur. Buralardan istediğiniz mağazayı bulabilirsiniz. Biz kasten kullanmadık onları. Burada sizin geldiğiniz zaman kendinizi kaybetmenizi, hatta kaybolmanızı diliyoruz ki siz sözgelimi Levi's 501 jeans almaya gelmişseniz, biz sizin Levi's'ı buluncaya kadar başka başka şeylere takılmanızı sağlayarak hesapta olmayan alışverişinizi dahi yapıp hatta Levi's 501 almaya geldiğinizi unutturup, tekrar gelmenizi sağlamak için bu kurguyu yaptık." Gerçekte ise para bitmişti. Yönetim kurulu, "O kadarı da eksik olsun," demişti. Ama daha sonraları yani Akmerkez'i önce Avrupa sonra dünya yarışmasına sokarken bunlar eksiklik olarak görüldü ve ancak o zaman tamamlandı.

O yıllarda İstanbul'un en önemli mekânlarından biri haline gelen Akmerkez'de epeyce anı biriktirmişsinizdir.

Çok fazla. Okurlarımızın şu an ellerinde tuttukları kitabın ilk düşünsel tohumu aslında o zaman atılmıştı. Yorgunluklar, koşturmacalar, yılgınlık anlarım olduğu kadar keyifli geçen, çok eğlendiğim, güldüğüm anlarım da oldu. Güzel dostluklar, yaman düşmanliklar... Aksilikler, korkular... Yakaladığımız bomba için imha ekibi gelmesinden tutun da tuvaletlere atılan bezler nedeniyle bir kafenin altında yer alan kanalizasyon borularının patlamasına, geceleyin çıkan yangından patronlardan birinin kızının TV'de yayınlanmak üzere AVM ziyaretçilerimizi küçük düşürücü gizli kamera Şakaları çekmesine kadar neler neler... Arthur Hailey diye bir yazar vardı. Otel adlı romanını okumuştum. Otelin müdürü de ana karakterlerden biriydi, otelde geçen her şeyi konu ediyordu kitap. Ben de bir gün The Mall diye kitap yazmalıyım, diye düşünmüştüm.

Ve bir yol ayrımına daha geliyoruz. İki yılın sonunda Akmerkez'den ayrılmanız nasıl oldu?

ICSC (International Council of Shopping Centers/Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi) Avrupa'da Yılın Alışveriş Merkezi Ödülü'nü almıştık. Bu ödül her yıl son iki senede açılmış salt mimari tasarım ve inşaat özellikleri açısından değil aynı zamanda ziyaretçi rağbeti, kiralamada doluluk ve yatırım geridönüşlerinde ticari başari kriterlerine göre verilmekteydi. Ali Dinçkök ile Viyana'ya gitmiştik. Ali Dinçkök'ün ödül konuşmasını yazmıştık. Dünya ödülüne de başvurmuştuk. Her şey yolunda gidiyordu. Umulandan öte bir başarı

vardı. Benim katkım olmayan başarı alanları bile bana yazılıyordu. Şanslıydım o konuda.

Ama bir de bana sorun. Sıtkım sıyrılmıştı. Viktor Braunştayn, onun ortağı Rıfat Hasan ve de Mahir Kasuto üçlüsünün, onların adamı olmak yerine işin ve tüm yönetimin adamı olduğum için benimle uğraşarak bezdirmeleri, bıktırmaları canıma tak etti. Bizim rahmetli Semra Erkanlı Ablamız, "Yahu Avi, benim bildiğim Yahudiler birbirlerini tutarlar normalde. Bu ne haldir seninki?" diye sorardı. Hep böyle olagelmiştir. Yaradılışımızda vardır. Ortak geçmişimizdeki çileler, hayatta kalmak için bizi genellikle birbirimize kenetlenmeye ve birbirimizle iş yapmaya yöneltir. Ama şimdi... Hayatta belki de ilk defa biri önüme taş koyuyordu. Bana takmıştı.

Kanıma dokunmaya başlamıştı. Gene çıkış yolu aramaya koyuldum. Çok sevdiğim bir avukat dostum Gürol Kaymak vasıtasıyla Panda dondurmalarının kurucusu Vedat Bahar ile görüşme sürecim başladı. Aslında AVM işinden kopmak istemiyordum. Hem işi hem sektörü sevmiştim. Ama canıma tak etmişti.

Panda ile el sıkışınca ayrılma kararımı başta Ali Dinçkök olmak üzere herkese açıkladım. Mağaza kiracılarına da dokunaklı, duygusal bir mektup yazdım. Beni göndermemek için yüzlerce mağaza kaşelerini altına basarak yönetime faks çektiler. Öyle hemen de gidemedim. Panda beni üç ay kadar bekledi. En son, alışveriş merkezinden temelli ayrıldığım gün mağazalar beni armağana boğdular.

Akmerkez benim ilk göz ağrımdır. Bugün bile Akmerkez'e girdiğim zaman yerde bir kâğıt görsem dayanamam, alıp onu çöpe atarım. Kapıdaki güvenliği biraz gevşek görsem, içimden onu uyarmak gelir. Akmerkez sevgimin kalbimde hâlâ atan böyle bir yanı vardır.

Alışveriş merkezinde çalışmak beni mutlu etti. Çok şey kattım kendime. Kendimi pek çok yönden geliştirme fırsatı sundu bana. Rahmetli Bay Vitali'nin de (Hakko) bana dediği gibi, "AVM dünyası ışıltılı bir yerdir." Nasıl ki müşterileri alışveriş yapmaya güdüler, AVM'de çalışan insanı da işkolikliğe doğru götürdüğü olur.

Özünde çalışkan bir insanken, oradaki görevimde işi iyice ileri götürmüştüm. Rüyalarımda bile olası senaryolar yazıp işimi sürdürüyordum. desem yalan olmaz. Bazen eşimi sinemaya davet ederdim, çalışma saatlerimin dışında. Yine de kendime en arka koltuğu ayarlatırdım. Telsizimi alırdım. Bir gözüm filmde, kulağım telsizde. Çok filmi yarım bırakıp bir işe koşturduğum olmuştur. Böyle

bir tutkuydu.

Şunu da eklemeliyim; Akmerkez bir yıl sonra da bu kez de Las Vegas'ta aynı kuruluşun her yıl mayıs ayında tekrarlanan Dünya Ödülü'nü de kazanmıştı. Sonrasında 2004 Ankara Armada, 2008 İstinye Park, 2014 Zorlu Center ile de bu ödüllere erişme onuruna eriştik. Hal böyle olunca, ben de ICSC'nin önce Avrupa jürisine daha sonra da dünya jürisine seçildim. Yedi yıl Avrupa jürisinde (son yılı başkan olarak) görev yaptıktan sonra, on dört yıldır da dünya jürisindeki tek Türk üye olarak bu onurlu katılıma devam ediyorum.

Panda maceranızın 1,5 gün sürdüğünü söylediniz. Üç ay beklendiğiniz halde başladığı gibi bitmiş. Neden böyle oldu?

İlk günden canımı sıkan bir şey oldu. Bana genel müdürlük teklif edilmişti. Ancak fabrikadaki daha kıdemli bir elemanı incitmemek için beni satış müdürlüğüne kaydırdılar. Fabrikanın kendisi de beni basmıştı. İçim daralmıştı. Avcılar'da dağlara bakıyordum. Benim alışveriş merkezi dünyam ışıl ışıldı, cıvıl cıvıldı, insan kaynıyordu. Ben küçüklüğümden beri mekânlara tutkuluydum. Panda fabrikasında ise Allah'ın dağındaki bir depodaydım.

Neyse ki Panda'da kalmak gibi bir zorunluluk duymadım. Orayla anlaştığım ve işe başladığım aralıkta pek çok yerden çok farklı teklifler almıştım. Bunlardan biri de arkadaşım Mehmet Bayraktar'ın tanıştırmasıyla temas kurma şansı bulduğum Hüseyin Bayraktar'dı. "Arkadaş, hele sen bize gel, bir Kayserili ile bir Yahudi birlikte iş yapıp dünya âleme gösteriverelim," demişti.

Baktım Panda'da mutlu olamayacağım, Bayraktarların bu içten ve cömert teklifine balıklama atladım.

Ertesi sabah Panda'ya bir daha gittim. Vedat Bahar yoktu. Öğlen tekrar gittim ve buldum onu. "Ben çok mahcubum, çok ayıp olacak, nasıl söyleyeceğimi bilemiyorum ama beni Bayraktarlar dün akşam kaçırdılar, gönlüm onların teklifine kaydı," dedim. "Sizin iş bana göre değilmiş, anladım. Ben alışveriş merkezi sektörü dışında başka bir işte çalışmak istemiyormuşum."

Anlayışla karşıladı Vedat Bahar, "Sen nasıl mutlu olacaksan öyle," dedi. Hâlâ selamlaşırız. Kırgınlığımız yoktur, dostluğumuz bakidir. Bu olay bana, hayatta ne istediğimi anlamamı sağlama firsatı vermiştir.

AVM'cilik gönlümde yer etmiş meğer... Panda işi bana bunu göstermiş

oldu. Dondurmacılık da yapardım yapmasına, ama bugünkü kadar mutlu bir adam olmazdım. Geriye baktığım zaman hayatımda pişmanlık duymadığım değişimlerden biridir. Yani o çalımı atmak, söz verdiğim halde yapmamak...

Yeni bir dönem ve aslında ülkemizde ilk AVM'yi kuran Bayraktar ailesi ile yolculuğunuz başlıyor. Bayraktar ailesini sizden biraz dinleyebilir miyiz?

Evet, Bayraktarlar Türkiye'de ilk modern alışveriş merkezini kuran aile. Ataköy Galleria AVM'yi onlar yapmıştı. Neredeyse otuz yıl olacak, hâlâ onların yönetim kurulundayım. Bayraktarlar benim hayattaki en iyi patronlarım, en iyi arkadaşlarımdır. Mehmet Bayraktar İngilizce tabir ile benim buddy'mdir. Şimdilerde Bayraktarların üçüncü kuşağı ile de iş yapma şansına eriştiğim için kıvanç doluyum. Babaları Hüseyin Bey hâlâ hayatta. Sağ olsun, hâlâ arar. Ben de hâlâ yanına gider, elini öperim. Mehmet, Mustafa, Betül, üç kardeşler. Hayatımda olmalarından onur duyarım. Çok yakın görüşürüm. Miami'ye gittiğimde Mehmet Bayraktar'ın evinde kalırım. Bugünlere kadar kardeş gibi geldik.

Rahmetli oğlumu kaybettiğimde, sabaha karşı dörtte doktordan vefat haberini almıştık. Sekiz uçağı ile Londra'ya indim. Mehmet Bayraktar ise kızıyla birlikte Miami'den Hindistan'a, ünlü manken Naomi Campbell'ın doğum günü partisine giderken, onu es geçip bana omuz vermeye geldi. Oğlumun cenazesini alıncaya kadar benimle beş gün Londra'da kaldı. Allah hiçbir babaya oğlunun tabutu ile aynı uçakta uçmanın yürek sıkıntısını yaşatmasın. Çok zor bir şey. Ben hahamın tavsiye ettiği Davud'un Mezmurlar'ını okurken, Mehmet Bayraktar yanımda bana Yasin Suresi'ni okuttu. Can yoldaşımdır. Bugünlere o aile ile geldik.

Birlikte hangi projeleri yaptınız?

Onların yanında iki yıl beş ay kaldım. 1995 yılında Bakırköy'de Carousel Alışveriş ve Yaşam Merkezi'ni açtık. Sonra İzmit'te Türkiye'nin ilk outlet center'ı olan İzmit Outlet Center'ı hayata geçirdik. 99 depreminden sonra İzmit Körfezi'nin dibinde ayakta kalan tek tük yerden biri oldu çünkü arazi yığma bir araziydi, sağlam olması için 630 tane kazık çaktık. Doğru inşaat yaptığınız zaman depremde yıkılmadığına çok iyi bir örnek teşkil ettik.

Hikâyenizin temposu beni de sardı, bazı yerleri atladığımı fark ediyorum. Birkaç sahne geri dönersek, Ali Dinçkök ile ayrılık

konuşmanız ve sonrası nasıl oldu?

Dondurma işine gireceğim diye Akmerkez'den ayrılıp Bayraktarlara söz verdiğimde kendimi kötü hissettim. Ali Dinçkök ile olan yakınlığımdan ötürü içim rahat etmedi. Ondan randevu aldım. "Ali Bey, ben sizden ayrılırken sektör değiştiriyorum diye ayrıldım ama aklımı çeldiler, lütfen yanlış anlamayın ama tekrar sektöre dönüyorum," dedim.

Ben böyle söyleyince Ali Dinçkök'ün gözleri bulutlandı. Düşüncelere daldı. Ortada bir hüllecilik döndüğünü, Panda'nın alet edildiğini zanneder gibi oldu. Ben bunu anlayınca, hemen araya girip, "Yanliş bir düşünceye kapılırsanız vallahi gitmem oraya," dedim.

"Avi, sen benim iyi adamımsın," dedi. "Böyle iş olur mu? Birbirimizden adam kapmaya başlarsak sektör ne hale gelir? Ben iyi adamı, bana rakip olacak yere neden vereyim?"

"Ali Bey, böyle düşünüyorsanız tamam gitmem Bayraktarlara, söz," dedim. Baktı ki hakikaten ciddiyim, beni azat etti.

Söylemek istediğim şu: Hiçbir mecburiyetim olmadığı halde, oradan tamamen ayrılmış ve bağım kalmamış olduğu halde, Ali Bey'in rızasını almadan geçmedim öbür tarafa. O da sağ olsun, ben Akmerkez'den ayrıldıktan yirmi sene sonra, ölümünden önce beni tekrar Akmerkez'e danışman yaptı.

Aynı şekilde Bayraktarlar da. Dediğim gibi bugün dahi hâlâ Bayraktar Gayrimenkul A.Ş.'nin yönetim kurulu üyesiyim.

İzmit Outlet Center'daki temel atma töreninizin "çatı çatma" törenine dönüşmesi var bir de... CNN International'a bile haber olmuş. Bu nasıl gerçekleşti?

Hayat bazen bana öyle anılar yaşatmıştır ki romancının biri kitabına koysa, "Öyle şey mi olur, çok uçmuşsun!" derler adama. Hüseyin Bayraktar sağ olsun, çok tez canlı ve dirayetli bir iş insanı. İzmit Outlet Center'ı tamamen dolgu bir alan üzerinde Yahya Kaptan hafriyatlarının döküldüğü yerde 630 kazık çakarak gerçekleştirdik. Temel atma töreni yapacağız. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel törene gelecek ama bir türlü tarih alamıyoruz. Tarih gelecek tarih gidecek derken, biz bir yandan bastık gaza yürüyoruz.

İnşaata bir hedef koymuştuk, belli bir açılış tarihini yakalamak

istiyorduk. Sonunda Demirel'den gün geldi. Kocaeli'nde birtakım barajlarla aynı gün bize de temel atma törenine gelecekti. Ama biz arada direkleri dikmeye başlamıştık. Dedik ki; komik olacak dikilmiş direkler varken temel atmak.

Aklıma parlak bir fikir geldi. "Temel atmak yerine çatı çatalım" dedim. Direklerin üstüne çelik konstrüksiyon geldiği zaman kaplama çatı koyacağız. Çünkü bir tür baraka üstü formattır bizim İzmit Outlet Center. Hangarlardan oluşan bir alışveriş merkezi formati. Herhalde tarihteki ilk çatı çatma törenini biz yaptık.

Cumhurbaşkanı Demirel, "Hüseyin Bey," dedi, "ben temel atmaya çok gittim, bunu ilk defa görüyorum. Hadi bakalım, bismillah, çatıyı çatalım." Tam düğmeye basacak, bir tabanca sesi. Bir kurşun, iki yaralı! Ertesi gün gazeteler şu başlığı attı: "Demirel'e Suikast Teşebbüsü." Seken kurşunla da koruma müdürü Şükrü Bey ile Milliyet'ten bir gazeteci yaralanmıştı.

Bugün hâlâ dost olsanız da konu iş hayatı olunca Bayraktarlar ile de bir noktada yollar ayrılmış ve kendi kanatlarınızla uçmaya karar vermişsiniz. Nasıl gelişti bu yeni yolculuk?

Bayraktar'da çalıştığım dönemde sağdan soldan teklifler gelmeye başlamıştı. Cem Boyner sınıf arkadaşımdı. Boyner Grubu'nun bütün gayrimenkul işlerini üstlenmem için Serdar Sunay ve Mehmet İnal ile iş teklifinde bulundular. Cem ile bordro yerine fatura ilişkisi içinde olduk ve Alkaş Danışmanlık'ı kurduğumuz zaman ilk fatura kestiğim marka da Boyner oldu. Bayraktar'dan ayrılmaya karar verdiğimde, ilişki zenginliğini kullanarak bana yardımcı olabilir düşüncesiyle İshak Alaton'a gitmiştim. Durumu anlattım. Beni dinledi. Ortaköy'deki Şifa Yurdu'nun üstündeki balkonundaydık. Bana baktı baktı ve "Yürü," dedi, "sen olmuşsun. Kur kendi şirketini, ben sana sadece Alarko'dan 1 milyon dolar kazandıracağım." Onun arkasından cenazesindeki veda konuşmamda şunları söyledim:

"Sevgili İshak Alaton, bana bir dolar bile kazandırmadınız ama bana o gün verdiğiniz cesaret milyarlar değerindeydi. Dolayısıyla size şükran borçluyum."

Alkaş Danışmanlık nasıl kuruldu?

Mehmet Bayraktar, onlardan ayrılıp kendi yoluma gitme isteğimi öğrenmişti. Ortaklık teklifinde bulundu, birlikte yapmamızı önerdi. Teklifini nazik bir şekilde geri çevirdim ve kendi şirketimi kurdum.

Bayraktarlardan ayrılırken altımda bir Subaru araba vardı. Bir cep telefonu, bir de laptop. Şirketteki yardımcım Nilgün Dil de benimle ayrılmıştı. İlk ofisimizi tutmadan önce işlerimizin planlamasını annemin evinde yaptık.

İlk işiniz neydi?

Maxi AVM. Silivri'deydi. Şu anda da müşterimiz olan Nata Holding aldı geçenlerde, kısa sürede tekrar orası için çalışacağımızı umuyorum. Sonradan adı Silivri AVM oldu. Bu işten aldığımız ilk avansla ofisimizi döşemiştik. O ilk kullandığım toplantı masası şu anda oğlum Emir'in ortak olduğu şirketteki yönetim kurulu başkanı masası olarak, bizim şirketin iki kat altında hizmet veriyor.

Her şey planladığınız gibi ilerledi mi? Alkaş'ın web sitesine girdiğiniz vakit orada misyonumuzla karşılaşırsınız:

Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde anlayarak, onlara en doğru kanaldan en uygun çözüm ve değer önerilerini sunmayı, tüm şirketlerimizin kendi alanında güçlü yanlarını ortaya koyarak hizmetlerin sinerjisini sağlamayı hedefliyoruz.

Alkaş'ı kurduğumuz günden bu yana aynı misyonla çalıştık.

Maxi'den sonra ufak ufak, birbiri ardına aldığımız projelerle, yavaş yavaş, güzel referanslarla "sektördeki danışman" olarak bilinirliğimizi arttırdık.

Bu arada 10 kurucu üyesinden biri olduğum, önceleri AMD (Alışveriş Merkezleri Derneği) sonradan AMPD (Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği)'de Mehmet Bayraktar başkanlığında, Nuşin Kunt Oral, Serdar Sunay, Selim Yekta Işık, Şükrü Aslanyürek, Dinç Kızıldemir, Servet Topaloğlu, Aziz Torun, Mehmet Nane, Nihat Özdemir ve diğer birbirinden değerli dostlarımla sektörün ilk STK'sını kurduk. Kâh TOBB Perakende Meclisinde, kâh TÜSİAD Perakende Çalışma grubunda kâh sonradan TAMPF olarak oluşturulan (Tüm Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Federasyonu), BMD (Birleşmiş Markalar Derneği) ve ZMD (Zincir Mağazalar Derneği) gibi birçok derneğin tümüne yakınında, aktif görevler aldık. Bu görevlerimiz esnasında eğitim çalışmaları yürüttük, konferanslar düzenledik. Beraberinde uluslararası kongre ve konferanslarda hem katılımcı hem konuşmacı olarak katkı sunduk.

Olivium Zeytinburnu, Bodrum Karada Marina, Profilo Alışveriş

Merkezi, Armada Söğütözü Ankara, Tepe Nautilus, İstinyePark, Deepo, Optimum Ankara, İzmir, İstanbul ve daha niceleri...

Türkiye'de bugün sayıları 500'e yaklaşan AVM'nin 280 yakınına elimizin değmişliği, hizmetimizin geçmişliği, oralarda çalışmışlığımız vardır. Gerek konsept geliştirilmesinde gerek kiralamalarında gerek daha sonra yönetimlerinde, bir kısmının ise alım satımlarında devrede olduk.

Ocak 2007'de ben uluslararası gayrimenkul danışmanlık şirketi Jones Lang La Salle (JLL)'in Türkiye başkanı oldum ve Alkaş şirketimizin kiralama ve yönetim hizmetleri kanadını JLL Türkiye'ye devrettim.

Alkaş Danışmanlık ve Perakende şirketlerim bizde kaldı. 2010 yılında "Hizmetlerin Sinerjisi" mottosuyla yenilenmiş ve hizmetlerini genişletmiş olarak perakende ve gayrimenkul sektörlerine yelken açtık. Ocak 2021'de JLL'de yönettiğim ülke başkanlığı görevini tamamladım ve perakende hizmetlerimize danışmanlığı da ekleyerek aktif şirket başkanlığı görevini üstlendim.

"Hizmetlerin Sinerjisi" derken neyi kastediyorsunuz?

Hizmet odağımıza perakende, gayrimenkul ve bu sektörlere hizmet veren ürün ve firmaları alıyoruz. Türkiye ve uluslararası platformda, güçlü bir sinerji ile sektöre yüksek kalitede hizmet sunmayı hedefliyoruz.

Alkaş 2007'de yatırım almış ve dünyanın en büyük gayrimenkul hizmeti şirketlerinden biri olan JLL'ye satılmış. 10 yılda bu başarılı noktaya nasıl ulaştınız?

1997'de Alkaş Danışmanlık 3 kişi ile kurulunca hedefimizi şöyle koymuştum: "Ya bizimle başa çıkamayacakları kadar büyüyeceğiz ya da onları bizi satın almak zorunda bırakacağız." Öyle de oldu. Cevahir AVM'yi Kuveyt Yatırım Otoritesi satın aldı. Yönetimi ise uluslararası kuruluş olarak JLL'nin yapması koşulunu kıldılar, bunun akabinde JLL'nin de bizi satın alması ile ilgili iddiamız gerçekleşti. 30 kişilik Alkaş ekibi, JLL'ye satılması sonrasında ilk etapta 350 kişiye ulaştı, daha sonra AVM Partners'ın satın alınmasının gerçekleştirilmesiyle önce 550'ye ve nihayet yeni eklemelerle 650 kişiye çıktı. Emrinde bir çalışan ordusuyla, bir amiral gemisinin kaptan köşkünde kurulmuş amirali olmanın zevkini çokça yaşadım. Şimdilerde ise kendi mütevazı 25 yıllık Alkaş Danışmanlık şirketimde, Alkaş Perakende Hizmetleri A.Ş.'deki ve HAN Spaces'teki çalışmalarımı sürdürüyorum. Bunun

mutluluğu çok özel ve çok farklı.

Alkaş'ın danışmanlık kısmını JLL'ye sattığınızda Avrupa'nın gayrimenkul sahasındaki en önemli fuarları olan MAPIC ve MIPIM organizasyonlarının Türkiye temsilciliğini sürdürmeye karar vermişsiniz ve yeniden bir takım kurmuşsunuz. Bu hamlenizin nedeni neydi?

O dönemde Türk markalarının yatırımcıları, Avrupa'nın en önemli gayrimenkul fuarlarında yer bulamıyorlardı. Girişimciliğimiz ve kurduğumuz yakın ilişkiler sayesinde, önce MAPIC sonra da MIPIM fuar temsilciliklerimizi, JLL onların işi olmadığı gerekçesiyle istemedi. Ben de o döneme kadar Alkaş Danışmanlık içinde yürüttüğümüz çalışmalar için Yonca Aközer ile bir takım oluşturdum ve başarılı çalışmalarımızı bugünlere ulaştırmayı başardık. 2013 ve 2014 yıllarında iki yıl üst üste Türkiye'yi fuar genelinde "Onur Ülkesi" yaptık.

Alkaş Danışmanlık olarak bugün neler yapıyorsunuz, müşterilerinizle nasıl çalışıyorsunuz?

Onları en başta tanışma aşamasında çok iyi duymaya ve anlamaya çalışarak, ihtiyaçlarını analiz ediyoruz. Uygun çözümler buluyoruz. Ortak akla hizmet eden projeler üretiyoruz. Pazarlama faaliyetlerine uygun özel tanıtım ve sponsorluk seçenekleri sunuyoruz. Ticari konsept geliştirme, kiralama, marka büyüme stratejisi oluşturma ve gayrimenkul satışı alanlarında hizmetler veriyoruz.

Bu aşamaları biraz detaylandırabilir misiniz?

Danışmanlık hizmetimizde gayrimenkulüne değer katmak isteyen yatırımcılar, geliştiriciler, fon ve portföy yöneticileri için ticari ve karma kullanımlı projelere özel, yenilikçi ve vizyoner yaklaşımla konsept geliştirme, kiralama, yönetim, raporlama, pazarlama hizmetleri sunarken, aynı zamanda markasını büyütmek isteyen ulusal ve uluslararası perakendecilere hedeflenen bölgelerde büyüme stratejisi desteği veriyoruz.

Perakende ayağımızda, perakende ve gayrimenkul sektörlerinde ulusal ve uluslararası etkinlikler düzenliyor, network ve içerik yönetimi hizmeti sunuyoruz.

Sektörünüze nasıl katkılar sağlıyorsunuz?

Sektör gündemini önceliğimize alarak, katma değer sağlayacak içerikler üretip konferanslarımızda ve online platformumuzda sektör ile paylaşıyoruz. Sivil toplum kuruluşu işbirlikleriyle, hizmet verdiğimiz sektörlerin gelişmesine katkıda bulunuyoruz. Üstlendiğimiz temsilcilikler ve global network ağımız ile uluslararası işbirlikleri geliştiriyoruz. Bunlara ek olarak, rahmetli oğlumun ölümünden bir sene sonra anısını yaşatmak ve perakende ve gayrimenkul sektörlerindeki araştırma, eğitim, yaşam boyu öğrenme ihtiyaçlarına hizmet vermek amacıyla Özyeğin Üniversitesi çatısı altında Alkaş ailesi tarafından Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi'ni kurduk. Sektörümüzün geleceğinde kilit roller oynayacak olan gelecekteki proje arkadaşlarımızı ve rakiplerimizi yetiştiriyoruz.

Alkaş Danışmanlık'ın en çok ses getiren projelerinden biri de İstinyePark. Bu işin hikâyesini dinleyebilir miyiz sizden? İstinye Park'ta psiko-grafik kurgulamayı hayata geçirdik. En çok kafa patlattığımız projelerimizden oldu. Hedef kitleyi belirlemek için kapsamlı bir pazar araştırması yapmamız gerekti. Potansiyel müşterilerin kim olduğunu, ne tür ürünlere ilgi duyduklarını, hangi yaşam tarzlarına sahip olduklarını, alışveriş tercihlerini anlamak için müşteri anketleri oluşturduk, odak grupları kurup inceledik, mevcut pazar araştırmalarından faydalandık. Elde ettiğimiz verileri analiz ederek farklı müşteri segmentlerini belirledik.

Bağdat Caddesi, Abdi İpekçi ve İstiklal Caddelerini birleştirdik. Bu üç caddenin özelliğini bir araya getiren bir konsept sunduk ve bu konsept tuttu.

İstinyePark kariyerimize altın harflerle yazılan bir işti. Bir vaka incelemesini hak eder, o derece. Mimari yarışmasından, yatırımcıları ile inceleme gezilerinden, Çırağan Oteli'ndeki o görkemli lansmanından, özellikli maketi ile farklı ve ayrışmış kiralanmasından tutun da Başbakan Erdoğan'ın o gün sürpriz sonucu gelen Suriye Cumhurbaşkanı Beşir Esad ile birlikte kurdele kesmesine kadarki süreç, öncesi sonrası apayrı bir kitap çıkar o projeden.

Avrupa ve dünya ödülleri alan bu iş, bir sürü yenilik getirdi sektöre. Birçok hayal kurduk ve bunların çoğunu kurduğumuz hayalden de ileri götürerek hizmete sunma şansına eriştik. Öylesine bir marka karması yapmayı becerdik ki, İstinyePark belki de hiçbir AVM'ye nasip olmayan bir ruh kazandı.

Farklı yaşam alanları, dünya mutfaklarından çok seçenekli restoranlar, markalar sokağı, bulvar, meydan alanı ve nostaljik pazaryeri gibi

farklı yaşam alanlarına sahip bir alışveriş merkezi. Düşünün ki içinde Osmanlı tarzını yansıtan bir pazaryeri var. Manavıyla kasabiyla bu pazaryeri çok beğenildi. Yani tüm alternatifleri tek bir noktada barındırıyor. Herkese, her zevke uygun bir alışveriş merkezi oldu. D&G, Dior, Ferre, Hugo Boss, Burberry, Chloe, Coach, Louis Vuitton, Ralph Lauren gibi ünlü markalar yan yana sıralandı. İnsanların yurtdışına çıkmalarına gerek bırakmayacak bir alışveriş ortamı sağladık.

En sevdiğim yönlerinden biri de İstinyePark'ta, diğer AVM'lerden farklı olarak mescit yerine çoklu dua odası bulunmasıdır. Her inançtan ziyaretçiler ibadetlerini yapabilsin istedik. Bunun için adına mescit değil "dua odası" denildi.

Bir diğer ses getiren projeniz de Zorlu AVM. İstinyePark'ta üç caddesini birleştirdiğiniz İstanbul'a, bu defa "İstanbul'un gerdanına bir beşi bir yerde asalım," söylemiyle başka bir merkez yaptınız. Ve Zorlu'da bu defa, diğer üç önemli semti bir mekânda metaforik olarak kullandınız.

Evet. Sonradan kendileri için Emaar'ı yaptığımız Dubai Emaar Grubu ile Zorlu Holding arasındaki ihale yarışında Zorlu'nun kazanması akabinde Şule Zorlu önderliği ve Ahmet Zorlu dostluğuyla hayata geçirdiğimiz, yine çok başarılı örneklerden biriydi.

Beşi bir yerde derken, beş öğe şunlardır: Kültür merkezi, oteli, rezidansları, işyerleri ve çarşısı olan bir alışveriş merkezi. Boğaz'ı gören bir konumda olduğu için "Boğaz-Gerdan" benzetmesinden hareketle İstanbul Boğazı'na beşi bir yerde takmaya azmettik. Üç semti de şöyle birleştirdik: Nişantaşı'nın butikleriyle Bebek'in kafe ve barlarını buluşturup, arka tarafa da Ortaköy'ü kondurabildik.

Apple'ın ülkemize gelmesinde büyük katkılarınız olmuş. Türkiye'deki ilk Apple mağazasını Zorlu'ya siz getirdiniz ve sonra da Apple'a danışmanlık yaptınız.

Apple ürünlerinin Bilkom üzerinden sadece yetkili satıcılarla satılabildiği günlerdi. Apple'cılar 2012 yazında özel uçakla Dubai'den geldiler. Onları havaalanında karşıladık ve Bakırköy'deki Ataköy Marina'ya getirdik. Bir deniz taksi ayarladık, karşıya geçirip Şaşkınbakkal'da indirdik. Suadiye bugünkü kadar canlanmamıştı, öğle saatiydi. Saray Muhallebicisi'nde pilav üstü döner ve tatlı yedirerek kendilerini mest ettik.

Oradan da neredeyse ta Caddebostan'a kadar yürüttük. Nitekim bu sayede şimdi Bağdat Caddesi'ndeki Apple mağazasının da ilk teftişi yapılmış oldu. Orayı gezdirdikten sonra Apple'cıları Akasya AVM ve Emaar'a götürdük, yani Emaar Square'in olduğu yere. O zaman henüz şantiyeydi, inşaattı. Adamlar kocaman bir maketin üzerine çıkıp, ayaklarıyla falan filan basıp her tarafa bakmışlardı.

Emaar'dan çıkışta kendimizi Üsküdar'a bıraktırdık. Ben onları Beşiktaş'a götürmeye niyetlenirken, yanımızdaki arkadaşım Sayat Delice'nin uyarısıyla Kabataş'a yönlendirdim. Kabataş'a da motor varmış. Üsküdar-Kabataş motoruna bindirip, Kabataş'tan fünikülerle Taksim'e çıkardım. Deniz motorundayken enteresan da bir an yaşadık. Üsküdar'dan Kabataş'a giderken sol tarafımızda Kız Kulesi, karşımızda Tarihi Yarımada... İstanbul'un o güzelim silüeti bizi kuşatmıştı. Şansımıza böyle pırıl pırıl, güneşli mi güneşli bir gündü. Üsküdar-Kabataş motorları daha tenha oluyor. Fakat o tenhalık içinde bile arkamızda oturan dört kişiden ikisinin elinde konuşmakta oldukları iPhone telefon ve iki tanesinin de elinde iPAD vardı. Bu spontane sahneyi ancak para vererek kurgulatabilirdim ama gerçekti. Adamlara, "Bakın, görüyor musunuz? İşte bu yüzden ülkemizde kendi mağazanızı açmalısınız," dedim. Fünikülerden metroya bağlandık, Cevahir'de indik. Cevahir de yine kalabalıktı. Anormal bir insan yoğunluğu vardı. Akşamüstü saat olmuş beş buçuk. Cevahir turundan sonra tekrar metroya binip İTÜ Maslak istasyonunda bizi beklemekte olan araca geldik. Maslak'a erişince, İstinyePark'ın üst kapısından girdik. Aşağıdaki, bizim katkımız olan pazaryerinden çıkardık. Hava artık kararmaya başlayınca da hemen aşağıda Yeniköy'deki balık restoranına götürüp bir güzel balık yedirdik. Akşam dokuzu etmiştik. Gece Soho House'da kalacaklardı. Soho House yolunda onları Taksim'den Tepebaşı'na kadar yürüterek İstiklal Caddesi'nden geçirdik.

Ertesi sabah da dönüyorlardı. Yani bir güne bu parkuru sığdırdık. Ama düşününüz ki tahmin edeceğiniz gibi her tarafta insan kalabalıkları, her tarafta coşku, o Cevahir'in coşkusu, o İstinyePark'ın görkemi, güzelliği, muhteşemliği, yedikleri balık, içtikleri rakı, İstiklal Caddesi yürüyüşünde insanlar sel gibi üstlerine gelince o akşam, "Evet, biz Apple'ı Türkiye'ye getirmeliyiz," kararını onlara verdirmiş olduk.

Dört kişiydiler: Biri baş mimardı, biri satışlardan sorumlu olandi, bir de mali işlerden sorumlu olan kişi vardı. Satışlardan sorumlu olan bu kişi Londra bölgesine bakıyordu, diğer üçü doğrudan Silicon Valley'den gelmişti ve o dönemde hayatta olan Steve Jobs'a rapor sunacaklardı.

Bizim açımızdan önemli bir işti. Aslında ben ilk Apple mağazasının İstinyePark'ta olmasını istiyordum. Ama şöyle oldu; bu adamlar gelmeden önce alışveriş merkezleriyle gizlilik antlaşması yapmak istediler, "Apple ile ilgili haber çıkmasın, bilgi sızmasın" diye. İstinyePark, olarak imzalamaya yanaşmadılar. Ancak Ahmet Zorlu'nun oğlu Emre Zorlu'dan, "Memnuniyetle imzalarız," karşılığı geldi, dolayısıyla Apple'cıların favorisi daha en başından belli oldu. Oysaki ben onlara, İstinyePark'ta çok özel bir yer saklamıştım. Tam meydanda üç katlı bir yer olacaktı. Sonuçta Zorlu ile anlaştırdık Apple'ı. Türkiye'nin ve Ortadoğu'nun ilk Apple'ını Dubai'den bile önce bin bir zorlukla ve uzun mücadelelerden sonra İstanbul'a getirmeye muvaffak olduk. Sonrasında da Apple'a iki mağaza daha açmaları için danışmanları olduk. Tarihçemizdeki başarı anlarından biridir bu.

Ben Zorlu AVM için hayatım pahasına çalıştım, dersem yalan olmaz. Ahmet Zorlu beni tehdit ediyordu. "Bana bak Avi," diyordu, "Bana dünya klasında bir yer yapmazsan seni bu çukura gömer, üstüne beton dökerim!" Ondan sonra çukur bitti, inşaat çıkmaya başladı, vinçler takıldı. Vinçlerden sallandırılma tehdidiyle iş yaptık. O da bitti, vinçler de söküldü. Ahmet Zorlu uçak almıştı. Bu defa da uçağın kapısını açıp aşağı atmakla tehdit ediyordu. Espri bir yana, başta bir itiş kakışımız olmuşsa bile kendisiyle dostluğumuz bugün dahi sürer, her görüştüğümüzde dostane şekilde sarılır öpüşür, birbirimize hâl hatır sorarız.

Zorlu AVM benim için özeldir. Alkaş'ın bir kısmını JLL'ye sattığımda, oradan gelen parayla, Zorlu'dan bir ev aldım. Annem keşke mezarından kalksa da zorluklarla kıt kanaat yetiştirdiği evladının böyle bir evde oturduğu görse diye düşler kurarım zaman zaman.

Peki ya Galataport? Hem AVM olan hem turizme hizmet eden hem de bölge kalkınması için büyük önem taşıyan, diğer yandan birçok itirazla da karşılaşan bu projedeki bakış açınızı ve yerinizi merak ediyorum doğrusu.

Karaköy'de kısmen tamamlanmış ve kısmen projesi devam eden bir kruvaziyer limanı ve karma kullanımlı tesis olan Galataport için ilk sunumu mimar dostum Murat Tabanlıoğlu ile birlikte dönemin başbakanı Mesut Yılmaz'a yapmıştık. Mesut Yılmaz'a sunum yaptığımızda projede henüz Doğuş da yoktu, Global-Ofer birlikteliği de. Global Grubu ve Ofer Brothers ilk ihaleyi kazandı, ancak ihale iptal oldu. Sonraki ihaleyi Doğuş Grubu kazanınca ben de göreve çağrıldım. Çünkü daha önce Ferit Şahenk ile İstinyePark'ın yerine yapılması düşünülen Doğuş Medya ve Eğlence Merkezi ve Gebze

Center projelerinde birlikte çalışmışlığımız vardı. Global Grubu'nun Ofer Brothers ile kazandıkları ilk ihalenin iptalinden sonra, sevgili Mehmet Bayraktar'ın daveti ile onunla Miami'deki isim babalığı da bana nasip olan Island Gardens projesindeki birlikteliğimizle ve oradaki proje mimarı Eric Kuhne ile ikinci ihaleye Su Bahçeleri adlı proje ekibinde yer almıştım. İhaleyi Doğuş Grubu kazanınca da daha öncesinde de Ferit Şahenk ile olan şimdiki İstinyePark'ın yerine yapılması düşünülen Doğuş Medya ve Eğlence Merkezi ve Gebze Center için çalışmışlığımızla göreve çağrıldım.

Şimdilerde Galataport'ta farklı bir konumlama ve belirli iyileştirmelerle, İstanbul için İstanbul'a yakışan hedefleri gözeten çalışmalar sürdürüyoruz.

AVM'lerdeki ilk kiralama işlemlerini, Vakko, Beymen, Mudo gibi markalarla gerçekleştirmişsiniz. Bundan sonraki süreçte muhtemelen ülkemizin büyük markalarının patronlarıyla ilgili bazı anılarınız veya deneyimleriniz olmuştur. Paylaşmak ister misiniz?

Akmerkez Merkez Müdürlüğü görevimde kiralama işlevi rahmetli Semra Erkanlı tarafından yürütülüyordu. Bana pek bir iş kalmamıştı. Ancak yine de unutulmaz anılar var tabii, olmaz mı? Kavgalarla başlayan dostluklarımın mekânıdır Akmerkez. Akmerkez'in Bayraktar Grubu'na geçip Gayrimenkul Geliştirme Grup Başkan Yardımcısı görevine başladığımda hem Carousel'de hem İzmit Outlet Center'da tüm kiralama görevi bendeydi. Hiç unutmuyorum, o zaman Boyner Grubu adına görüşmekte olduğum Serdar Sunay ve Mehmet İnal ile Carousel anlaşması için tam 19 görüşme yapmak zorunda kalmıştım. Yine aynı şekilde Mudo, Park Bravo, Polo Garage, Kiğılı gibi markalarla kıran kırana görüşmeleri gerçekleştirmiştik.

Buradaki bir ilginç anım da bir simultane satranç maçı oynar gibi, Kâmil Özçoban'ın ofisinde yaşanmıştır. Aykut Hamzagil ve Abdullah Kiğılı ile birlikte eşzamanlı olarak aynı anda, aynı masada farklı farklı koşullarla Carousel kiralaması yapmış olmamdı.

Kendi danışmanlık şirketimi kurduktan sonraki ilk kiralama Maxi Silivri projemizde gerçekleşmişti. O tarihlerde hiç kimse Silivri'ye gelmek istemediği için yatırımcı firmamız olan Hamoğlu Holding'e ilk kez Vakko, Beymen, Mudo ve Mango'nun -Mango için ta Barcelona'ya kadar giderek bayiliklerini alarak ve bu sektörde ilk kez gerçekleşen "rekaber" hareketten sonra, hipermarket ve yapı marketi de Maxi olarak üstlenen projenin önünü açmış olduk. Şimdilerde o projeyi

satın alan Nata Holding ile o alan için yeniden çalışmaya başlama fikri beni heyecanlandırıyor.

Mustafa Taviloğlu Ağabeyim ile bir anımız da İstinyePark'ta benim kazandığım bir iddialaşmadır... Kiralamacıların o dönemlerdeki en büyük sıkıntılarından biri, ertelenen veya eksik gerçekleşen birkaç AVM açılışı olmuştu. Bu nedenle oluşan güvensizlikle bazı perakendeciler açılış tarihine inanmıyor, bazıları da kendi sıkışıklıkları nedeniyle öngörülen tarihe yetişemiyordu. Kimileri de sezonu kaçırmama hedefiyle belirlenen açılış tarihine kendini ayarlayamıyordu. Bu durum AVM yatırımcıları ile kiracı perakendecileri karşı karşıya getiriyordu.

Yine böylesi bir durumda İstinyePark'ın cumartesi günkü açılışına yetişemeyecek olan Mustafa Taviloğlu, beraberinde eski patronum Mehmet Bayraktar'la cuma günü öğle saatlerinde AVM'ye gelip etrafın o karman çorman halini gördü. Biraz da kendi yetişemeyişinin Bayraktar Grubu'na geçip Gayrimenkul Geliştirme Grup Başkan Yardımcısı görevine başladığımda hem Carousel'de hem İzmit Outlet Center'da tüm kiralama görevi bendeydi. Hiç unutmuyorum, o zaman Boyner Grubu adına görüşmekte olduğum Serdar Sunay ve Mehmet İnal ile Carousel anlaşması için tam 19 görüşme yapmak zorunda kalmıştım. Yine aynı şekilde Mudo, Park Bravo, Polo Garage, Kiğılı gibi markalarla kıran kırana görüşmeleri gerçekleştirmiştik.

Buradaki bir ilginç anım da bir simultane satranç maçı oynar gibi, Kâmil Özçoban'ın ofisinde yaşanmıştır. Aykut Hamzagil ve Abdullah Kiğılı ile birlikte eşzamanlı olarak aynı anda, aynı masada farklı farklı koşullarla Carousel kiralaması yapmış olmamdı.

Kendi danışmanlık şirketimi kurduktan sonraki ilk kiralama Maxi Silivri projemizde gerçekleşmişti. O tarihlerde hiç kimse Silivri'ye gelmek istemediği için yatırımcı firmamız olan Hamoğlu Holding'e ilk kez Vakko, Beymen, Mudo ve Mango'nun -Mango için ta Barcelona'ya kadar giderek bayiliklerini alarak ve bu sektörde ilk kez gerçekleşen "rekaber" hareketten sonra, hipermarket ve yapı marketi de Maxi olarak üstlenen projenin önünü açmış olduk. Şimdilerde o projeyi satın alan Nata Holding ile o alan için yeniden çalışmaya başlama fikri beni heyecanlandırıyor.

Mustafa Taviloğlu Ağabeyim ile bir anımız da İstinyePark'ta benim kazandığım bir iddialaşmadır... Kiralamacıların o dönemlerdeki en büyük sıkıntılarından biri, ertelenen veya eksik gerçekleşen birkaç AVM açılışı olmuştu. Bu nedenle oluşan güvensizlikle bazı

perakendeciler açılış tarihine inanmıyor, bazıları da kendi sıkışıklıkları nedeniyle öngörülen tarihe yetişemiyordu. Kimileri de sezonu kaçırmama hedefiyle belirlenen açılış tarihine kendini ayarlayamıyordu. Bu durum AVM yatırımcıları ile kiracı perakendecileri karşı karşıya getiriyordu.

Yine böylesi bir durumda İstinyePark'ın cumartesi günkü açılışına yetişemeyecek olan Mustafa Taviloğlu, beraberinde eski patronum Mehmet Bayraktar'la cuma günü öğle saatlerinde AVM'ye gelip etrafin o karman çorman halini gördü. Biraz da kendi yetişemeyişinin savunması olarak, "Oğlum Avi, iddiaya girerim, bire on koyarım ki ne yapsanız burası yarına yetişmez!" dedi. Yanıtım şu oldu: "Mustafa Ağabey, bak ben hiç kumar oynamam, iddiayı da sevmem ancak yanılıyorsun. Yarın gel bu saatlerde konuşalım, iddianı da kabul ediyorum ancak paranı da alırım." O hengâmenin içinden şükürler olsun ki o gün çıktık ve söz verdiğimiz gibi AVM'yi açtık. Gelip durumu gören gönlü bol, büyük hayırsever Mustafa Ağabeyim de telefon açıp, "Parayı nereye yollayayım?" diye sorunca, ben de o hatırı sayılır parayı alarak eşim Gina'nın hayır hasenat işlerindeki çalışmalarına Mudo adına bağışladım.

Abdullah Kiğılı ile 1993 yılında tanışmışsınız. Hatta onun alt markalarını kurmasının ilginç hikâyeleri de var. Biraz bahseder misiniz?

Sevgili Abdullah Kiğılı sektörün en güleç yüzlerinden, işleri o tatli diliyle ve olgun kişiliğiyle hep olumlu tarafından alan, çok sevdiğim, saydığım, harika bir ağabeyim. Akmerkez günlerinde başlayan tanışıklığımız, Carousel kiralaması yaparken onun -çok kısa sürenFutbol Federasyon Başkanı olacağı kehanetimle zirve yapmış; aramızdaki tatlı Fenerbahçe-Galatasaray çekişmesiyle, her Galatasaray şampiyonluğunda bana sarı-kırmızı kravat hediyeleriyle ve ailece görüştüğümüz Zorlu'daki komşuluğumuzla pekişmiştir.

Onunla unutamayacağım anılarımdan biri de Akmerkez'de girişte solda bulunan, AVM'nin en iyi konumundaki mağazası için AVM sahibinden dükkânı boşaltmak için çıkış parası ve dekorasyon bedeli alıp Profilo AVM'de yeni bir mağazaya taşınması, kirasını neredeyse çeyreğine düşürmesi ve o AVM'deki müşteri profili o dönemdeki ürün gamına daha uyumlu olduğu için cirosunu dörde katladığı, müthiş bir ters makasla harika kârlılık sağladığı ortak hareketimizdi.

Bir başka hoş anım ise Kiğılı markası ile başlangıçtaki klasik, senede iki kere 1-15 Şubat ve 1-15 Temmuz'da olması gereken izinli/ onaylı

indirim dönemlerini beklemeden, herkesten önce ve neredeyse daimi indirimli satışlar uygulaması üzerine Abdullah Ağabey'i "Kiğılı Outlet" markasını oluşturmaya ve outlet satış merkezlerinde mağaza açmaya ikna edişimizdi.

Abdullah Kiğılı diğer AVM yatırımcılarıyla da çok yakın arkadaştı. Onlar da benim gibi Abdullah Ağabey'in özel uğuruna inandıkları için temel atmada kurban kesilirken duayı ona ettirmişlerdi. Ama Kiğılı'nın aşırı indirimli satışları sonrasında hepsi de yakınıyordu. Kendi merkezlerinde onu tercih etmiyorlar, araya beni koymaya çalışarak, "Avi söyle Apo'ya, bizde mağaza açmasın," diyorlardı. Bu konuya hiçbir tarafı kırmadan bir çözüm ürettik. Abdullah Ağabey kendini, "Ben V-Armani'yim, yani Varoşların Armanisi'yim," diye tanımlıyordu. Ona farklı mağaza formatlarını kabullendirdik ve bir üst segment olan Abdullah Kiğılı mağazasını açtırdık. Üç formatta satış yapma imkânına kavuşturduk. Böylelikle ne şiş yandı ne kebap.

Abdullah Ağabey bu durumla yetinir mi? Bir sonraki üst düzey AVM açılışına yaklaşırken, Rasim Özkanca Ağabeylere açtırdığımız yeni restoranın açık alanında otururken ona rastladım. Beni yanına çağırarak sürprizini patlattı:

"Avi, in bir bak aşağıya, dekor kapamalarını açtık mağazanın. Bakalım beğenecek misin?" deyişi üzerine aşağıya mağazaya inip tabelayı okuyunca ne görsem beğenirsiniz?

Abdullah Kiğılı Exclusive Cut yani lüks segmente hizmet veren, özel dikim kıyafetler yapan yepyeni bir Kiğılı markası.

Böylelikle Kiğılı'nın bir markadan dört markaya çıkışını hep birlikte yaşamış olduk.

AVM konseptine çokça eleştiri de geliyor. Aklıma gelen birkaçı şöyle: AVM'lerin kalabalığı ve trafik sorunu, civardaki küçük esnafın zarar görmesi, tüketici harcamalarının kontrolsüzlüğü, çevreye verilen tahribat... Bu konularda kendi görüşlerinizi paylaşmak ister misiniz?

Sırayla gideyim. Alışveriş merkezlerinin planlamasında trafik akışını düzenlemek ve park alanlarını verimli kullanmak için çalışıyoruz. Daha iyi trafik yönetimi ve alternatif ulaşım seçenekleriyle bu sorunları hafifletmeye çalışıyoruz.

AVM danışmanları olarak, karma kullanım planlaması ve esnek

kiralamalarla yerel esnafın mağazalar açabilecezği ve varlığını sürdürebileceği ortamlar yaratmaya çalışıyoruz. Ayrıca AVM içindeki etkinlikler ve tanıtım faaliyetleriyle küçük işletmelerin görünürlüğünü artırıp müşteri çekmelerine destek oluyoruz.

Alışveriş merkezlerinin çeşitliliğini ve deneyim odaklı hizmetlerini artırmakla beraber, tüketici bilincini de geliştirmeye odaklanıyoruz. Düzenlenen etkinlikler, eğlence alanları ve dinlenme alanları gibi hizmetlerle alışveriş deneyimini genişletirken, harcamaların kontrolsüz olmasını engellemek adına tüketici eğitimi ve bilinçlendirme çalışmaları da yapıyoruz.

Öte yandan, çevresel etkileri en aza indirmek için sürdürülebilirlik ve yeşil bina tasarımı ilkelerini benimseriz. Enerji tasarruflu sistemler, geridönüşüm ve su yönetimi gibi çevre dostu uygulamaları teşvik ederiz. Ayrıca AVM içinde yeşil alanlar ve doğal yaşamı destekleyen düzenlemeler yaparak, doğal alanların korunmasına ve tahribatın önlenmesine katkı sağlarız.

Önce karşı durduğunuz ama sonra iyi ki dediğiniz projeler var mı?

Bu soruya hemen cevap verebilirim: İlki Kanyon.

Kanyon'un hazırlığı döneminde MetroCity'deki görevimizi Türkiye'ye yeni girmekte olan ECE'ye (biraz da olaylı şekilde) devredip o dönemde İstinyePark projemize başlayınca, ilk etapta görüşümüz alınmasına karşın sadece bir Paşabahçe Çeşm-i Bülbül ile ödüllendirilip fiilen görevlendirilmeyişimize sitemimizle bazı ileri geri konuşmalarımız olmuştu. Öte yandan İbranicedeki Mall/Alışveriş Merkezi eşanlamlı kelime "kanyon" olduğundan, İsrail'den gelenler ve beni tanıyanlar AVM'ye o adı benim koyduğumu düşündüler hep.

Kaderin bir cilvesiyle, yıllar sonra JLL görevim sonlanınca değerli Bülent Eczacıbaşı ve İş GYO yönetimlerinin davetleri ile iki sene kadar danışmanları olma onuruna eriştik.

Bir diğeri de Cevahir AVM idi. Onunla da anım çok ilginç. Danışmanlık yaşamımın ilk günleriydi. Bir dostumun aracılığıyla, Şişli'deki eski otobüs garajında İBB ortaklığı ile AVM yatırımına girişen rahmetli İbrahim Cevahir'le görüşmeye Çağlayan'daki işyerine gitmiştim. AVM inşaatına yeni başlanmıştı. İnşaatın önündeki tabelada yazılı "1000 işyeri" ilanı nedeniyle zaten kuşku duyduğum bir projeydi. Beni konumla ilgisiz iki farklı kişiyle aynı anda görüşmeye

aldı, o kendine özgü tatlı Karadeniz şivesiyle dükkânları kaç paradan satması gerektiğini sordu. Ben de olanca iyi niyetim ve saflığımla, "Aman efendim, AVM'lerde dükkân satılmaz kiralanır," deyince hiddetlenip bir de bağırmaya başladı. Ayağa kalktığında aşırı celallendiğini de görünce, kendimi o ofisten nasıl zor bela dışarı attığımı bugün gibi hatırlıyorum. Sonrasında Cevahir, Kuveyt Yatırım Otorite'sine 2007 yılında satıldığında, yönetimini uluslararası JLL'ye (o dönemde Jones Lang LaSalle) vermek istemeleri, onların da benim şirketimi satın almaları sonucu kısmet beni Cevahir'in başına geçirdi. Güzel ve önemli katkılarla da hizmet üretmiş olduk. Sonrasında evlat acısıyla dert ortağı olduğumuz rahmetli İbrahim Cevahir'le de dost olduk, birlikte Üsküp'teki projesine dahi gittik.

Anadolu'da, güvenlik nedeniyle özellikle kız çocuklarını çarşıya göndermeyen ailelerin, onları AVM'ye gönderirken güvende hissettiklerini gözlemledim.

AVM'lerin çokça eleştirildiği, bir o kadar da hayatımızı değiştirdiği dönemleri yaşadık. AVM sizin için ne ifade ediyor? Sizi bu işte heyecanlandıran şeyler neler?

Benim için AVM'ler insanlara kendilerini iyi hissettiren, modern, konforlu, hijyenik, ergonomik, güvenli(kli) ortamlar ve mekânlardır. Anadolu'da kız evladını şehrin anacaddesine göndermeyen ebeveynlerin, AVM'lere çocuklarını çok daha emniyette hissederek gönderdiklerine tanık oldum.

Karşıt görüş sahiplerinin zaman zaman dile getirdikleri olumsuz yaklaşımları düşünmeye değer bulsam da AVM'lerin faydalarını görmezden gelemeyiz. Bir çırpıda şunları dile getirmek isterim,

Organize perakende sektörünün gelişimine sağladığı katkılar,
Yurtiçindeki AVM'lerin global ve uluslararası markalarla rekabet etmeleri sayesinde gelişen yerel ve ulusal markalarımızın dışa açılmalarında sağladığı fırsatlar,

Markalı ve katma değeri yüksek ihracatı kolaylaştırıp hızlandırmada olumlu itici güç olmaları.

Resmi istihdam ve kayıtlı vergi hasılatları vb.

AVM'ler daha pek çok açıdan ekonomimizin büyümesine katkı sağlarken, yerel markaların büyümesine ve yayılmasına da ortam sağlamıştır. Bunların beraberinde AVM'ler hayatın ev ve iş dışındaki

zamanlarda sosyalleşmemizi sağlayarak, istek ve ihtiyaçlarımızı karşılayarak, sosyal özlemlerimize cevaplar vererek özel sektör eliyle kamusal belediyecilik hizmetleri de sunan ticari işletmelerdir.

Hiç unutmuyorum, Adıyaman Park AVM'mizin açılış günüydü. Belediye Başkanı Hüsrev Kutlu'nun yürüyen merdivenlere doluşarak yukarıya çıkmaya çalışan insanları göstererek söylediği sözler hâlâ kulaklarımda: "Şu köylü kadınları görüyor musun Avi Bey? Hayatlarında ilk defa yürüyen merdivene biniyorlar." 2010'lu yılların Türkiye'sinden bir kesitti işte o.

Çarşı pazar sevgimizin kurumsallaşmış mekânları olarak tanımlanan AVM'ler ne gibi mimari ve stratejik özellikler taşır?

Kentteki yerleşik çarşılar, genellikle özellikli konumlarından ve içlerinde bulunan meslek gruplarının çeşitliliğinden adını alan bölgelerdir. Aynı şekilde günlük olarak farklı mahallelerde kurulan semt pazarları da yerel bir atmosferi yansıtarak özgün bir hava taşır. Bu doğal ve özgün özelliklerin, plastikleştirilmeden ve zorlama olmaksızın korunması benim tercihimdir. Ayrıca çağdaş alışveriş merkezlerinin içinde de bu çarşılar ve semt pazarlarına yer verilmesi gerektiğine inanıyorum.

Nitekim İstinyePark içinde ilk kez uyguladığımız İstinye Pazarı örneğinde, pazarın içerdiği yeme içme birimleri ve satış noktaları ile sektörümüze hoş ve beğenilen, "eskiden esinlenen bir yenilik" kattığımıza inanıyorum.

Aynı şekilde, daha sonra yasal düzenlemelerde de yer alan eskimeye yüz tutmuş ve özgün meslek ve mağazaların, gerektiğinde günümüzü yansıtan yenilemelerle korunmalarını inanarak savunuyorum. Bu bağlamda "konsept sokaklar" anlamlı olabilir. Balıkçılar sokağı, kasaplar çarşısı gibi kültürel ve mahalli değerlerimizden dem vurulabilir.

Bu açıdan, mimarlarımızla işbirliği içerisinde olunarak kâh eski çarşılarımızın kâh klasik pazaryerlerimizin gelecek kuşaklara ve dünya turistlerine aktarılmasını çok önemsiyorum.

Bu anlamda yüz yıllık markalarımızla iş birliklerimizi geliştirmenin sadece ulusal ölçekte ve yaygınlıkta değil, dünya alışveriş haritalarına girecek şekilde uluslararası pazarlarda yer almasını savunuyor ve bu uğurda çalışmayı çok arzuluyorum.

Her zaman söyleyegeldiğim gibi; elimizdeki kapalıçarşıları, arastaları, otantik pazaryerlerimizi, Abdi İpekçi Caddesi gibi önemli alışveriş destinasyonlarını mutlaka özgünlüklerini koruyarak güncellemeli ve hakkını vere vere çok daha iyi tanıtmalıyız.

İyi bir AVM, bir kente (Anadolu için) ve bir semte neler katar?

✓ Sosyal buluşma mekânı
✓ Yaşam kalitesi iyileştirme
✓ Özlemleri yanıtlama
✓ Kişiye kendini iyi hissettirme
✓ Modern ve KDV'li kayıt içi ticaretin, kayıtlı istihdamla gelişmesi
✓ Genç ve kadın işgücünün daha fazla alan bulması
✓ Bacasız fabrika misali, ekonomik büyümeye katkı

AVM'lerin sehir planlaması konumlandırılmasında dikkat edilmesi gereken unsurlar:

✓ Kapsama alanı
✓ Mimari uyum
✓ Yerleşim/Görünüm
✓ Erişim kolaylığı/Trafiğe uyum
✓ Ulaşım süreleri
✓ Yerel esnaf/Işyeri ilişkileri
✓ Rekabet ile mesafeler
✓ Şehir içi ilgili birimlerle bağlantılar

Sizin ortakçılığa çok önem verdiğinizi biliyoruz. İlk ortaklığınız ise MiaMai Otel. Bu proje nasıl gelişti?

Yaşamdaki ilk ortaklığım MiaMai, iş dünyasında profesyonellik ile işverenlik arasındaki geçişimin ilk adımıydı. Bir dernek çalışmam sırasında, sabah toplantılarından birinde-her zaman yaptığımız gibi, saat 07.30'dan 09.30'a kadar süren toplantılardan birinde- o dönemin Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Derneği AMPD'nin Başkanı Mehmet Nane ve Gıda Perakendecileri Grup Başkanı Nihat Özdemir (o zamanlar Kiler Genel Müdürü'ydü) tarafından teklif edildi.

Bir sene önce gitmeye çalıştığımız ancak yer bulamadığımız Bozburun'daki Sabrina House adlı butik otelin bitişiğindeki arsaya, allem edip kalem edip beni ortak ettiler.

Daha orayı görmeden ortak olmaya karar verdim, ancak aynı zamanda kendime ekstra bir seçenek de bıraktım. 1/3, 1/3, 1/3 şeklinde

ortaklık anlaşması yapmaya razı geldik. "Ben kendi yatırimima ortak alabilir miyim?" soruma, "Seni tanırız, seni biliriz," cevabını alınca, beni her zaman destekleyen ve yanımda olan dostlarımız Loni-Toni Hananel çiftini ve Doktor Niso ile Ziva Deeskinazis çiftlerini de projeye dahil edebilmiş oldum.

Bu deneyim hem eğlenceli hem de keyif vericiydi. Büyükada'daki yazlık evimize gidemediğimiz için Bozburun bize yeni bir nefes alma ve dinlenme fırsatı sunuyordu. Kendi otelimizi yaratma isteği, yeni bir iş modeli oluşturma düşüncesiyle birleşti. Denize sıfir, 2 bin metrekarelik bir arazi üzerine kurulan bu proje, bize benzersiz bir deneyim sunma imkânı verdi. Berke Debensason'un yerel bir mimarla işbirliği yaparak tasarladığı otel odaları, denize bakan bir düzenleme ile doğanın güzelliklerini yansıtıyor.

Markalama ve isim bulmada Bebek Ajans, Elif Özgen ile çalıştık. Otelin ismini belirlerken genel yaklaşım dünya cenneti Bozburun'un, Bülent Ortaçgil'in şarkılarında da yer alan o harikulade mavisine ithafen "Masmavi" üzerinde yoğunlaşırken, olaya hemen müdahale etme ihtiyacı hissettim. Çünkü Masmavi ismi, İbrahim Tatlıses'in "Mavi Mavi Masmavi" şarkısını anımsatabilirdi. Ayrıca içindeki "avi" harflerinin otelin sahibi olarak algılanabileceğini ve bu nedenle benden indirim istenebileceğini düşündüğümden, Masmavi isminden herkesi vazgeçirdim.

Bunun üzerine Halit Ziya Uşaklıgil'in Mai ve Siyah romanındaki mavi niyetine "Mai"yi alıp, önüne de Akdeniz lisanlarında "benim" anlamına gelen "Mia" kelimesini koyarak kısa, hoş, Mia'sı Lacivert Mai'si mavi ve Grek alfabesini andıran harflerle yazılmış adımızı ve logomuzu bulmuş olduk.

MiaMai projesi, geleneksel düşünceyi modern bir bakış açısıyla birleştiren, işbirlikçi ve keyifli bir deneyim haline geldi. Otel işi ana işimiz olmasa da içimizde yatan girişimci ruhu ortaya çıkardı. Marmaris Bozburun emeklilik için mükemmel bir yer olsa da MiaMai'yi sadece bir emeklilik yeri olarak görmüyoruz. İş yapma tarzımız gereği yeni MiaMai'ler oluşturmak istiyoruz. Çünkü standartları yükseltmek önemli. Bölge otelleriyle birleşmek de önemli hedeflerimizden biri.

Sonuç olarak, Mehmet Nane ve Nihat Özdemir ile başlayan bu otel fikri ciddiyete dönüştü. Çok keyifli ve eğlenceli bir deneyim oldu. Otelimize gelen misafirlere barmenlik ve garsonluk yaparak katkı sağlıyoruz. Kendi işimizi hem müşteri olarak deneyimliyoruz hem de

otelimizin hizmetkârı oluyoruz. Bu yüzden işimizin bir parçası olarak gördüğümüz MiaMai Oteli, turizm sektöründe olumlu bir etki yaratmaya devam ediyor. Bizler de gelişmeye ve yeni hedeflere yönelmeye devam ediyoruz.

Önemli bir diğer yatırımınız ve marka girişiminiz de ortak paylaşımlı çalışma alanları sunan HAN Spaces. AVM'ci Avi, nasıl hancı oldu?

Urfa'daki bir iş seyahatimde meşhur Gümrük Han'ı da ziyaret etmeden geçemedim. Gümrük Han'da bir kez daha farkına vardım ki, bizim kültürümüzde iş yaşamının kalbi hanlarda atıyor.

Hanlar benim hayatımda hep çok büyük bir rol oynadı. Gençlik yıllarımda daha üniversite öğrencisiyken yarı zamanlı çalışma yaşamimda arşınladığım Eminönü, Mahmutpaşa, Sultanhamam ve Kapalıçarşı hanlarıyla başladı hanlarla tanışıklığım. Geçmişten günümüze hanların göz göz odalarında ve avlularındaki birleştirici, üretkenliği ve dayanışmayı arttıran gücü asırlardır Türk ticaret yaşamının her evresinde etkin rol oynadı. Odabaşısıyla, çaycısıyla ve tüm hizmet verenleriyle, komşusunu da gözeten siftah gelenekleriyle, saygılı ve samimi kültürüyle bu han kültürü anılarımızda hâla diri. Bu güzelim işyerlerini, Anadolu'daki geleneksel hanlarımızı takım arkadaşlarım ve iş ortaklarımla birlikte günümüzün çağdaş paylaşım ekonomisi ürünü HAN'lara taşımak, benim için heyecan ve gurur verici.

HAN yeni nesil bir işhanı. HAN'daki AN'ın "A"sı ALKAŞ, "N"si NURUS'tan geliyor. Odağımız ve önceliğimiz insan olunca, önüne "H"yi koyduk. "Human" yani önce insAN. Sevgili dostlarım Renan ve Güran Gökyay ile üçüncü kuşaktaki NURUS'un 97 yıllık işyeri donatım deneyimi ve üstün tasarım teknolojisi ile naçizane 45 yıla ulaşan sektörel vizyon, konsept deneyimim ve ilişki ağımı birleştirerek yola çıktık. Hedefimiz insANlara, HAN SPACES'in genç ve dinamik yönetim kadrosu ile ayrışan, farklılaşan mekAN ve zamAN'lar sunmak... Bu yenilikçi ve ilerici ekosistemden yarar sağlayacak olan insAN'ı mutlu kılmak...

İstanbul'dan başlayarak kuracağımız yurtiçi ve uluslararası HAN iş ağı ile amacımız; bireylere ve kurumlara çoklu, esnek ve verimli mutlu mekânları diledikleri zaman diliminde sunmak. Ayrıca oluşumlarının her aşamasındaki bireysel ve mobil çalışandan küçük ve orta ölçekli şirketlere, sivil ve ticari kurumsal yapılardan ulusal ve çok uluslu dev şirket çalışanlarına, aynı çatı altında keyifli sosyal mekânların farklı

ve zengin içerikli toplantı, etkinlik ve çalışma olanaklarını sunmak. Bunun yanı sıra PropTECH (Gayrimenkul Teknolojisi) uygulamalarının bir ürünü olan HAN oluşumumuzu ülkemizin bir hizmet ihraç kalemi olarak sadece Türkiye'nin belli başlı kentlerinde değil, yakın coğrafyamızda iş yapmaya gidilen kentlere de halkalarını yaymak azmindeyiz.

HAN Spaces özelinde mekân kurgulama felsefenizden de bahsedebilir misiniz?

HAN birlikte çalışan, paylaşan, zamanı kıymetli olan ve her anında deneyim arayanların mekânı, işinize değer katacak bir iş ağı. HAN'da birlikteliğin gücünden vazgeçmediğimiz, disiplinlerarası bir ortam sağlıyoruz. Daima yeniliğe ve değişime açık bir bakış açısıyla günümüzün ritminden vazgeçmemek ise en büyük heyecan kaynağımız. Burası dayanışmanın değerini unutmayan, geçmişe saygı ve geleceğe heyecan duyan, anda üretmekten vazgeçmeyenlerin buluşma noktası.

HAN'da harekete geçmenin ve toplulukların gücüne inanırız. Bizler ufak adımlarla bile olsa hayatımızın büyük bölümünü geçirdiğimiz çalışma ortamlarında değişimi tetikleyebileceğimize inanır, yaşadığımız ekosisteme saygıyla hareket ederiz.

HAN insanlığın doğal kaynaklar üzerindeki baskısını, ekolojik ayak izini azaltmak hedefiyle yeşil çalışma alanları sunuyor. Bunun yanı sıra çevre dostu çözüm önerileriyle geridönüşüm, atık, enerji yönetimi vb. gibi alanlarda da aktif rol oynuyor.

HAN'ın renkli dünyası, özenle düşünülmüş etkinlik ve organizasyonlar sunuyor. Işbirliği olanaklarından sosyal aktivitelere, seminerlerden eğitimlere geniş bir etkinlik yelpazesi sunan, hayatınıza ve işinize pozitif katkı sağlayacak bir ekosistemin parçası olabilin istedik. Siz de işinizi bambaşka yerlere taşımak istiyorsanız... İstediğin AN, istediğin HAN... Böyle bir konsept.

İşleri bol bol konuştuk, biraz da bu işleri kotaran Avi'ye dönelim istiyorum. Kariyerinizde en çok istifade ettiğiniz özelliğiniz nedir?

Denge buluculuk özelliğim. Balancemaker.

İş hayatımda ve ilişkilerimde barıştıran, uzlaştıran, dengeyi oluşturan insan olabilme becerim.

Benim anlatmayı sevdiğim bir hikâye, bir masal vardır. Çok sevdiğim perakende sektörümüzün parlak ve başarılı isimlerinden Mehmet Eren, beni Atakule yenilenmesi için yeni çalışacağımız Murat Tarman'a tanıştırırken, o müthiş hikâyeye gönderme yaparak[3] "Avi Alkaş, Dünya Bankası başkanının yardımcısını, Kraliçe'nin damadı yapan adamdır," dedi.

O gün bu gündür ben de bu çok benimsediğim hatta gururlandığım hikâyeyi, en son Kuzey Irak Kürt Yönetimi Başbakanı dahil birçok yerde ve vesilede hem Türkçe hem de İngilizce anlatmaktan geri kalmadım.

Özetle, bazı işbirliklerinde taraflar adım atmakta gönülsüz oluyorlar. Ben bin dereden su getirip onları ayrı ayrı sıkıştırıyorum, ortalığı biraz da kızıştırıyorum doğrusu. Sonra bir bakıyoruz, herkes işe aynı şekilde hevesli ve gönüllü olarak adım atıyor. Hiç kimsenin inanmadığı işlerden, yerlerden, projelerden dünya çapında başarılar elde etmişiz. Bu başarıların temelinde dengeyi bulmak, eğer dengesizlik varsa dengeyi sıfırdan oluşturmak ve sonrasında da dengeyi korumak yatar.

Mal sahipleri ile kiracılar arasındaki ilişkide başarılı olmanın tek yolu da denge buluculuk olsa gerek...

Bir de özlü söz paylaşayım. Rahmetli babam, "Bir baba verirse hem baba güler hem evlat güler; bir evlat verirse hem baba ağlar hem evlat ağlar," derdi. Kiracı toplantılarında sunum yaparken, bu sözün mal sahibi ve kiracıya benzetilmesini şöyle anlatırım:

Bir alışveriş merkezinde mal sahibine kiralamalarda önerdiğimiz yöntemler vardır. Bir asgari kira belirlenmeli ve bu asgari kira üzerinden hesaplanan hasılat kirası uygulanmalıdır. Diyelim ki bir mağazanın asgari kirası 10 lira ve cirosu %10. Bu durumda, cirodan %10 pay ödenecektir. Eğer mağaza 100 lira ciro yaparsa, kira tutarı 10 lira olacak ve başabaş noktası sağlanacaktır. Ancak 120 lira ciro yapılırsa, ödenecek kira miktarı 12 lira olacaktır. Bu durumda, mal sahibi güler çünkü 10 liraya kiraladığı yerden 12 lira kira alırken, kiracı da güler çünkü %10'dan fazlasını ödemez.

Ancak örneğin o ay mağaza sadece 80 lira ciro yaparsa, kiracı yine sadece 10 lira kira ödeyecektir. Çünkü asgari olarak taahhüt ettiği kira miktarı 10 liradır. Bu durumda, 10 lira/80 lira hesaplandığında oran 12,5 olur. Bu durumda kiracı ağlar, çünkü %10 yerine %12,5 kira ödemektedir zira cirosu düşüktür. Aynı şekilde mal sahibi de ağlar

çünkü bazı durumlarda bu oran %20'lere, %25'lere kadar çıkabilir. Bu durumda kiracı bu miktarı ödeyemeyeceği için ayrılır ve yer boş kalır.

Elektronik terazi satışından başlayarak tüm iş hayatınıza bakınca müzakerelerde çabuk pes etmediğiniz, "hayır"ı cevap olarak kolay kolay kabul etmediğiniz aşikâr. Gerçekten herkesin yararına olan sonucu görüp ısrarcı olmak ile o konuda inat etmek arasındaki ince ayarı nasıl sağlıyorsunuz?

Duvarı yıkana kadar aynı noktaya defalarca ve defalarca vurmaktan yanayım. Birilerine bir fikirle gittiğimizde "hayır" cevabı almışsak, bu ilk "hayır" genellikle kendimizi belki de iyi izah edemeyişimizden, belki de meramımızı anlatamamamızdan veya karşımızdaki kişiye aktarmaya çalıştığımız, bu işin onun yararına olduğunu doğru ve yeterli tanıtamayışımızdan da kaynaklanabilir. O nedenle de ben şahsen, müzakerelerimde ilk aldığım "hayır" cevabını kesin ve kati hayır olarak kabullenmem. Mutlaka bir başka yoldan, bir başka zemin, ortam ve zamanda müzakereyi ve olumlu sonuç alana dek ısrarlı takibimi, gurur meselesi yapmadan sürdürmeye çalışırım.

Tabii ki bu istikrarlı inadımızı ve pes etmeyişimizi sürdürüyorsak, direttiğimiz konuda kendi tarafımızın haklı ve doğru olduğuna inanıyoruz demektir. Kabul görmesini dilediğimiz fikrimizin karşı tarafın lehine neticeler vereceğine inandığımızda ısrarı mutlaka sürdürmeliyiz.

Karşımızdaki kişiyi ikna etmeyi farklı yollardan denemeyi sürdürmenin ilk adımı ise empatiden geçer. Kendimizi mutlaka ve kesinlikle onun yerine de koymalı ve konuya o açıdan da bakmalıyız.

Bunun için karşılıklı iletişimi karşı tarafı da duyarak, dinleyerek, ondan gelen itirazları özümseyerek ve bunları çözmeye çalışarak yapmalıyız. O zaman hiç yüzümüz kızarmadan, kendimize güvenle, tekrar tekrar kapı çalıp ikna etmeye çalışmakta bir beis görülmez. O ilk "hayır" in "evet"e döneceği zaman karşılıklı yarar ve sonuçlara varacağımıza, her iki taraf için de kazanç ifade edecek olan buluşmayı sağlayacağımıza güveniriz.

Bu anlayış, bizim müzakereciliğimizin temel yapısını oluşturdu. Ve böylece tahmin ediyorum ki bu yaklaşımım, pazarda beraber çalıştığım arkadaşlarıma aktarabildiğim özelliklerden ve de çalışma yöntemlerinden biri oldu.

İyi müzakereci olmak her zaman kazanmak değil, kimi zaman

yenilgiyi kabullenmekten de geçiyor. Daha fazlasını elde edemeyeceğimizi anladığımız anda daha ileri gitmemeyi de anlatıyor. Bunun en iyi açıklamalarından biri yine "Pareto (80-20) Kuralı"ndan geçiyor. Dolayısıyla müzakerecilik yaşamımızın her aşamasında, hayatımızın her bölümünde bizde olması gereken bir nitelik. İkna yeteneğimizin mantıkla, karşımızdakini duyarak, dinleyerek, hep kullandığımız yöntemlerle, iki dinleyip bir konuşarak, önce dinleyip doğru anlayıp sonra önerilerimizi söylemenin akabinde anlaşıldığımızdan emin olmak için tekrar dinlemeye yönelik uygulamayı da yerine getirmeyi ön koşul olarak görüyorum ve bunu tüm müzakere girişimlerinizde, genç iş insanları özelinde siz tüm değerli okurlarıma salık veriyorum.

Buraya kadar anlattığınız tüm iş deneyimleri, girişken ve özgüvenli oluşunuzu destekliyor. Ancak ben içeride çekingen, içe dönük bir Avi olduğunu da seziyorum. Hangisi daha baskındır sizde?

Çocukluğumda çok çekingendim; hiç girgin olmayan, yüzü çok çabuk kızaran, ayıba düşmekten korkan bir karaktere sahiptim. Bunda baba baskısını da yemiş bir evlat olarak büyütülmemin katkısı vardır. Fakat zaman içerisinde başarılar özgüvenimi pekiştirdi.

Başardıkça, başarılı örnekleri oluşturup biriktirdikçe kendinden emin, pek de mağrur olmayan ama çok da mütevazı takılmayan, o ikisinin ortasını bulmaya çalışan bir karaktere dönüştüm.

Aşırı özgüvenli miyim? Hayır. Halen korktuğum pek çok şey var. Halen korkularım var. Halen rüyalarıma giren korkularım var. Ama Tanrı'ya şükürler olsun ki, öz telkin yeteneğimi bu arada geliştirmeye çalıştım. Kişisel gelişim kitaplarından çok yararlandım, yararlanıyorum. Birtakım yöntemler geliştirmenin hiç de sonu olmayacağını düşünüyorum.

Karşımdaki insanı etkilemekten, kendimi beğendirmekten hatta sevdirmekten acayip keyif alıyorum. Kâh bilgimle kâh deneyimimle, konuşma esnasında fırsatını yakaladığım yerde taşı gediğine koyarak, bazen de bilmişliğin bilgiçliğini kullanarak artı puan topluyor, olabildiğince sempati kazanıyorum. Karşımdakinden olumlu tepki aldıkça da özgüvenim kamçılanıyor. Beni sevmeye başlayan insanları ben de daha çok sevmeye başlıyor, sevmenin doyumuna ve güzelliğine varıyorum. Böylelikle de tırmanarak yükselen (crescendo) sevgi bağları ile harika sıcak ve samimi dostluklar ediniyorum.

Bazen kendimi övdüğüm, ipliğimi kimi zaman biraz fazlasıyla pazara çıkardığım da oluyor. Kimi zaman çalışma arkadaşlarım veya oğlum, "Ya çok konuşuyorsun, çok anlatıyorsun. Bu kadar anlatmaya da söylemeye de ne gerek var?" diye beni durdurmaya çalışıyorlar. Karim mesela bu konuda bana çok kızıyor. "Ya bırak," diyor, "sen kendini övmeden ben öveyim," diyor. "Ama sen de hiç övmüyorsun ki," diyorum ben de ona. Dolayısıyla ben kendi kendimi böyle överek, biraz böbürlenmeyi de sağlayıp kendi özgüvenimi parlatıyorum. İtiraf etmeliyim ki biraz da narsist yönümle kendimi beğenmeyi, kendimi iyi, güzel ve başarılı işler yaparken bulmayı da seviyorum.

Tüm bu süreçlerde başarıları konuştuk, çocukluğunuzda paranın yokluğuna değindik ama varlığından pek bahsetmedik. Yıllar içinde para ile ilişkiniz nasıl ilerledi? Paranın mutluluk da getirdiğini düşünüyor musunuz?

"Paranın ne önemi var, mühim olan insanlık." Özdemir Erdoğan'ın sevdiğim bir şarkısında da geçen benim çokça kullandığım bir deyiş.

Herkes böyle söylüyor ama işler pek de öyle olmuyor.

Benim kendi kendime ezberletmeye çalışmama, hatta "Parayla Saadet Olmaz" şarkısını da çok çok söylememe rağmen kesinlikle parasız saadet olmadığına inanıyorum. Şansımın yardımıyla, çalışkanlığımla, Tanrı'ya şükürler olsun bana yetecek paraya kavuştum. Çocukluğumda kendi kendime telkinle, kanaatkârlık diyebileceğimiz bir ilişkim vardı parayla. Çünkü gerçekten çok kit imkânlı bir çocukluğum oldu, gerçekten isteklerime varamadım. Sokağa çıkmadan evvel babamın beni ve kardeşimi yanına alıp, "Sokakta bir şey istemeyeceksiniz,"sınamalarıyla büyütüldüm. Ama şu anda Tanrı'ya şükürler olsun ki, para hesabı yapmama gerek kalmayacak şekilde yaşayabiliyorum. Hatırı sayılır bir birikime, maddi birikime sahibim ki özünde benim kendime koyduğum çok büyük özlemlerim yok. Yani ben bir uçak sahibi olmayı düşünmüyorum, bir tekne alma hayali kurmuyorum. Kullandığım arabadan daha iyisini özlemlemiyorum. Oturduğum evden çok hoşnutum. Varlığımdan gayet memnumum ve Tanrı'ya şükürler olsun ki almak kadar vermenin de güzelliğine erişebilecek, verdiklerimizin sevabına ve hayır duasına erişebilecek, "Şükürler olsun!" diyebilecek bir pozisyondayım.

Tabii ki para için çalıştım, iş yaptım ama genellikle kendim için iyi pazarlık edemedim. Kendi koşullarıma çok talepkâr olmadıysam da para geldi, aktı, bana kanalize oldu. Dolayısıyla paraya varmışlığım, paranın bana yanaşmışlığı oldu diyebilirim. Kırklı yaşlarımda

kurduğum şirketimi, on sene sonra, ilk yola çıkışta çalışma arkadaşım olan Nilgün'e söylediğim gibi, "ya bizimle başa çıkamayacakları kadar büyüyecektik ya da bizi satın almak zorunda kalacaklardı" dediğimiz gibi kendimizi -bir bölümün üstelik, hepsinin de değil-satmaya muvaffak olabildik. O sırada cebimiz para gördü. O günkü basın toplantısında gazetecilere söylediğimiz gibi; JLL CEO'suyla yaptığımız, bir aşk izdivacıdır ama cebimize para koyunca mantık izdivacı da oldu.

Dolayısıyla o dengeleri de gözeterek, kimilerine göre belki pinti sayılırım ama çok israfçı da olmadığımı, geçmişimden gelen karakter özelliklerimle parayı har vurup harman savurmadığımı ama hesabımı da bildiğimi söyleyebilirim.

Para her şey değil. Para benim için amaç değil, para benim için araç. Mutluluğa giden yoldaki esas araçlardan biri. Para için de, Tanrı'ya şükürler olsun ki ruhumu hiç satmadığımı düşünüyorum.

Hayatınızın kilometre taşı olan hikâyeleri dinleyince hem bir vatansever hem bir dünya vatandaşı olduğunuz hemen fark ediliyor. Kendinizi nereye ait hissediyorsunuz?

Dünya vatandaşlığı kavramına büyük inancım var. Anadolu-Trakya ve Asya-Avrupa kökenli olmaktan gurur duyuyorum. Bunu özümsediğime inanıyorum, kimliğimi ve özümü yansıttığını görüyorum. Hem Avrupalı hem Asyalı olduğumu düşünüyorum. Bursalı bir babanın ve Tekirdağ Çorlulu bir annenin İstanbul'da buluşmasıyla dünyaya gelmiş bir evlat olarak, çok muhafazakâr ve bağnazlık derecesinde dindar bir aileden gelmeme rağmen doğada özgürce dolaşıp çiçekler arasında gezerek bal toplayan bir arı gibi dünyayı keşfetme maceram beni, ülkemizi bağlama limanı olarak kullanan bir dünya vatandaşına dönüştürdüğü kanısındayım.

Bundan sonraki hedefleriniz neler?

Eninde sonunda her şeye rağmen hedef mutluluk olmalı. Benim esas davam mutluluk. Kimileri parayla ve maddi varlıkla mutlu oluyor, kimileri yaptığı işlerle mutlu oluyor, kimileri eser bırakarak mutlu oluyor ama ben her şekilde mutlu olmaya çalışıyorum. İstanbul önceliğinde Türkiye'de, yakın coğrafya ve bütün dünyada yapmaya çalışıyorum bunu. Yaşam boyu benim için bir hedef bu. "Yaptığım her işte, aldığım her nefeste," diye çok da şairane konuşmak istemiyorum ama gecesi gündüzü olmaksızın, can ve cananlarim için mutluluk topluyor, dağıtıyorum.

Hayat amacınızı bulduğunuzu düşünüyor musunuz?

Büyük ölçüde buldum gibi. İnsanlar için insanlarla çalışarak, mutlu zamanlar geçirilecek mutlu mekanlar kurgulayarak dünyada bir fark yaratmak; bir iz, hoş bir seda bırakmak.

Bu soruları daha geniş çerçeveden hep sordum, hâlâ da soruyorum kendime: Ne için yaşıyorum, hayatın anlamı ne?.. O açıdan da iyi gittiğimi düşünüyorum. Zaten benim için amaç çoğu kez, yürüdüğümüz yolun kendisi genelde.

Geleceğe dair belki de henüz hedefe bile dönüşmemiş hayalleriniz var mı?

Avi Alkaş neyi yaparsa gönlü rahat edecek? Özlemlerim, hayallerim ve rüyalarım arasında barışın tüm dünyada hâkim olması yer alıyor. Gençliğimde popüler olan bir Şenay şarkısında geçtiği gibi, "Sev kardeşim, elini ver bana" eylemini gerçekleştirdiğimizde, şarkıda "Bütün dünya buna inansa bir inansa, hayat bayram olsa" dediği gibi başka babaların evlatlarının savaş veya terör nedeniyle acısını yaşamaması için çaba sarf ediyorum. Refahın tüm dünyaya yayılmasını; insanların açlık, hastalık ve sefaletten ölmemesini diliyorum. Gelir dağılımının adaletle yayılmasını, yerkürenin farklı yörelerine sosyal adaletin hâkim olmasını, fırsat eşitliğine ulaşmayı umuyorum. Sevgi ve anlayışın egemen olduğu, ayrımların ve ayrılıkların yok edildiği bir dünyada yaşamak istiyorum. Irk, din, dil veya etnik köken farkı gözetmeksizin herkesin bir arada, kan dökmeden, ortak gelişim ve paylaşım içinde mutlu bir gelecek yaşayabileceği bir evren hayal ediyorum.

Bence ünlü şairimiz Nazım Hikmet'in de dediği gibi henüz yaşamadığımız en güzel günler, inanıyorum ki önümüzdeki yakın gelecekte yaşanacak.

Tabii ki geleceğe yönelik hayallerim arasında AVM'lerle başlayan, hanlarla devam etmiş olan mekâncılık çalışmalarımın son evresine hanelerle geçebilmek de var. Çünkü ortak paylaşımlı çalışma mekânlarının yanı sıra ortak paylaşımlı, geçmişin köy ve mahalle ruhunu da yansıtabilecek sağlıklı yaşam hanelerinden oluşacak yerleşim birimleri ile büyükşehir çevrelerine konumlanabilecek olan, 15 dakikada şehir kavramının hayata geçirilebileceği projeleri kuvvetle, ümitle dileyerek tamamlamak istiyorum.

Gelecek dönemde hafta sonu tatilleri üç güne çıkarılabilir ve bu düzen içinde haftanın ilk iki günü büyük şehir merkezlerinde, sonraki iki günü ise yaşam alanlarına yakın paylaşımlı ofislerde geçirilen yeni çalışma düzenleri kurulabilir. Bu çalışma düzenine göre, insanlar hafta sonlarında daha uzak bölgelere yönelerek dikey şehirler yerine icabında bahçe tarımının yapılabileceği daha geniş ve yatay yerleşim birimlerine geçebilirler. Bu gelişmeyle birlikte Türkiye'nin geniş coğrafyası, hafta sonları da dahil olmak üzere daha etkin bir şekilde değerlendirilerek, geniş alanlarda yayılma imkânını artırabilir ve bu sayede ülkemiz daha büyük alanlara da yayılma potansiyelini taşıyabilir.

ABD'de veya gelişmiş bir Batı ülkesinde, örneğin İngiltere'de gece uçarken her tarafta ışıkların yandığını görürsünüz. Bizde ise yerleşim öbek öbek görülür, ışıklar sadece belli merkezlerde yoğunlaşmıştır. Yataylaşma sayesinde sadece belirli büyük kentlerimizde ışık patlaması görmek yerine, diğer alanlarda da yaygın ışıltılar görmeyi istiyorum. Burada tabii ki şehirlerarası hızlı ulaşımın da gelişimiyle birlikte, daha kaliteli bir yaşama geçebileceğimizi de ümit ediyorum. Kentlerde çalışan insanlarımızın her gün gereksiz uzun süreli ulaşımda kaybettikleri zamanları kendi yaşam kalitelerini iyileştirmek için kullanabilecekleri bir yaşam tarzına geçmelerine ilişkin çok ciddi özlemim ve bu konuda hayata geçirebileceğimiz özel rüyalarım var. Dünyadaki bu konudaki örneklerin Türkiye'ye de yansıtılması için yapabileceğimiz önemli çalışmaların olabileceğini düşünüyorum.

Yaşam hanelerinden oluşan yerleşimlerin belirli konularda uzmanlaşmalarının sağlanmasıyla (örneğin tasarım köyleri, örneğin yazılım köyleri, örneğin birbiriyle bağlantılı bir büyük yerleşke etrafında konumlanacak olan sağlıklı yaşam hane köyleri vb.) çok daha ciddi bir üretkenlik sağlanabileceğini savunuyorum. Dolayısıyla ekosistemler doğru konumlanabilirse, birçok bilişim vadisinin şu anda da hayata geçirilmesini Türkiye için çok önemsiyorum. Ama onun da etrafının donatılması gerektiğini, oraya da yaşam taşınması gerektiğini öngörüyorum. Bu bağlamda bu yaşam alanları yapılırken aslında Atatürk'ün Cumhuriyet'in ilk yıllarında ortaya koyduğu köy-kent projesinin tekrar canlandırılabileceğini savunuyorum. Dünyanın farklı bölgelerindeki çağdaş şehircilik uygulamalarını incelemekle başlayarak, şehir planlamacılarımıza çok özel görevler düştüğünü savunuyorum. Mimarlar şehir planlamacıları ile beraber farklı çözümler üretebildikleri takdirde inanıyorum ki, insanların daha mutlu yaşayacakları mekânlara varabiliriz.

Sizin listeleri ve yazmayı çok sevdiğinizi biliyoruz. Var mı böyle

bir, "hayatımın geri kalanında yapmak istediklerim" listeniz?

Olmaz mı?

Mesleki:

- Kapalıçarşı için çalışmak, kitap ve belgeselini yapmak
- aA P ve GM merkezini ulusal ve uluslararası alanda yaygınlaştırmak
- Mesleki AVM eğitimlerini "Barış için İş ve Aş" söylemi ile kalkınmada öncelikli Güneydoğu ve Ortadoğu gibi bölgelerde yaymak
- AVM'lerdeki sinema salonlarını her yaşa yönelik çok amaçlı halk eğitim merkezleri olarak da kullanmak

Kişisel:

- Sinagog ilahilerini okuyup kayda aldırmak
- TSM korosuyla sahneye çıkmak
- Arapça-Portekizce-Rusça konuşmak
- Gitmediğim birkaç ülkeyi görmek özellikle; Avustralya, Brezilya, Kenya

Peki bu kitap ile ilgili hedefleriniz, ümitleriniz, beklentileriniz neler?

Ben çok büyük bir acı, evlat kaybı yaşadım. Yine de hayata küsmedim, kendimi tüketmedim. Öyle tarifsiz, öyle taşınamaz bir acıydı ki yere serilmiştim. Görüyorum, görüyoruz; bazı insanlar benim yaşadığıma denk, onları yere seren bir acı yaşadıklarında değil yerden kalkmak, bir daha parmaklarını bile kıpırdatamıyorlar. Dünyadan el etek çekiyorlar. Deliren de oluyor, canına kıyan da oluyor.

Ben de o dönemde kendimi delirecek gibi hissettim. "Acaba oğlumla buluşur muyum?" diye canıma kıymanın bile aklımdan geçtiği anlar olmuştur, ama acımı farklı bir tevekülle kabullendim. İki temel yöntemim oldu: Birincisi, ilk matem ayımda sabah akşam dualarımı sektirmedim, matem kadişlerimi *[Yahudi dua ayinlerinde okunan ve Rabbi öven ilahiler]* eksiksiz söyledim. İkincisi de hemen sevgili dostum Muzaffer Yıldırım'ında desteğiyle, Bebeköy Mac Spor kulübünde profesyonel bir eğitmen nezaretinde fitness ile spora başladım. Benim aşırı kilolu olmama gönül koyan Alp'imin de acısıyla (vefat öncesinde 148 kilodaydım) 10 kilo verdim, hatta bir sene sonra da mide küçültme ameliyatıyla 32 kilo daha zayıfladım. Hayat bana bir yol göstermişti, o yolda yürüyordum. Evladımın, can parçası küçük

oğlumun vefatıyla o dönemde yere serilmiştim. Öylece yerde kalıp kendi mahvımı hazırlayabilirdim ama kolaya kaçmak olurdu bu. Zoru seçtim, kalktım ayağa, kilo vermemle birlikte yürümeye devam ettim. O gün bugündür yürüyorum ve oğluma layık, oğlumun adını gururla yaşatan, onu geleceğe taşıyan ve ölümsüz kılan bir baba olmanın gayretiyle ilerliyorum. Pandeminin eve kapandığımız günlerinde, sadece sesleri ile çokça yeni dostlar edinme zenginliği sağlayan Clubhouse uygulaması sayesinde dost olduğum değerli yazar Aydın Türkgücü'nün de bana telkininde olduğu gibi bu mücadelemi ve yaşama sarılma azmimi, başkalarına örnek oluşturmak için aktarmalı ve yazmalıydım.

Burada sevgili dostum, can kardeşim Dati Holding ve Kıran Holding'den Gökhan Kıran ile çıktığımız uzun "Yeni Galleria" projesinden de Alp'imin son gününde bitirdiği son raporundan da yola çıkarak bazı hayallerimizi gerçekleştirme yolundan vazgeçmeyeceğimi yinelemek isterim.

Kitabımın bir ümidi de şudur:

"Bakın ben nerelerden, ne şartlardan geldim bugünlere, neler yaşadım, neler çektim, ne ağırlıkların altında ezildim ve yine de yürüdüm, durmadım.
Ben yapıyorsam siz de yapabilirsiniz, hatta yapmalısınız. Ben hâlâ yürüyorsam, sizin olduğunuz yerde durma lüksünüz yoktur. Hayatınıza sahip çıkın, yürüyedurun!"

İşte böyle seslenerek, bir anlamda ihtiyacı olanlara, benzer acılarımı yaşayanlara paylaşanlara hafif bir itekleme belki de az biraz dürtükleme yapmak ve onları desteklemek istedim.

Hayat hikâyemi, kariyer hikâyemi öğrensinler ancak bundan bir kişisel gelişim kitabı olarak da yararlanabilsinler istedim. Öyle büyük bir iştahla o kadar çok şey içersin istedim ki, hiçbir kaba sığamamanın neticesinde okurumuzun elinde tuttuğu bazı içerikleri teknolojik olarak da okura aktarabileceğimiz hibrit kitap formatında karar kıldım.

Avi Bey, bu bölümde sizin mekânlarınızı ve o mekânlardaki Avi Alkaş'ın gelişimini konuştuk. Enerjinizin, çalışkanlığınızın, adanmışlığınızın okuyucuya iyice geçtiğini hissediyorum. Ağzınıza sağlık.

Sorularınız için teşekkür ederim. Hep dediğim gibi; bana konuşmam

için para verilir, sonra susturmak için daha fazlasını vermek gerekir. Dilerim sizin moderatörlüğünüzde, kabına sığmayan bu adamın hikâyesini biraz toparlamış ve şu an bu satırları okuyan okuyucuma bir katkı sunabilmişimdir.

İNSANLAR

KISIM 3'E ÖZEL SUNUŞ

Alman Edebiyatçı Goethe, "İnsan bir dağı aşabilecek bir yolcu olarak görmeli kendisini. Eğer dağ orada olmasa, yol çok daha kısa olabilirdi ama dağ orada ve yolcu da dağı aşmalı," der.

Ne güzel özetlemiş ünlü yazar ve düşünür. Hayatı yola, yaşamı yolculuğa, insanı da yolcuya benzetmek âdettendir. Hatta bu metafor üzerinden sayısız film, kitap, şarkı yapılmıştır. Evet, gerçekten de öyledir. Ben de bir yolcuy(d)um ve bir evlat kaybetmenin dağına rağmen yaşayacaktım ve yaşayacağım. Bu dağ hem de öyle bir dağ ki... Nasıl anlatsam?

Hani bilgisayar oyunlarında tekrarlayan atlayışlar, engeller vardır. "Benim Alp Dağım" da öyle bir dağ işte.

Her gün her gün yine yeniden aşıyorum onu, bazı günler birkaç kere...

Bir kere aşmış olmak yetmiyor öyle. Yürümeye devam ediyorsun ya, bir fuara gidişte ya da onunla buluştuğumuz Cannes'da o sokağı dönünce yine karşına çıkıyor...

Tam huzur dolu bir vaha bulmuşsun, bir bakıyorsun ki uzaktan yeniden görünür oluyor.

Öyle bir dağ ki... İnsana kendini Sisifos gibi hissettiriyor. Bir daha bir daha onun tepelerine tırmanıp o dev taşı yukan çıkarıyorsun, sonra taş geri geri yuvarlanıyor...

Sonra dünyada hep bununla birlikte var olacağını, hep böyle yaşayacağını anlıyorsun.

Tuhaf, anlaşılması ve anlatması güç bir kabul ediş, tevekkül bu.. İsyanlarının ardından, kalbinizi huzurla dolduran bir teslimiyet

geliyor. Dağı da taşı da seviyorsun. Onu aşmanın mecburiyetinden hiç rahatsız olmuyorsun. Üstelik bazen çok kolay aşıyorsun ama bazen yine yara bere içinde, düşe kalka... Ama ne gam! Oğlum bana dağ olmuş, buna da şükür diyorsunuz...

Kimseyi üzmeyi de duygusallaştırmayı da hiç istemem. Bunlan yazıyorum çünkü benim hayatımı anlatan bir kitap Alp'siz, daha doğrusu Alp'in yokluğunun bende neye mal olduğunu anlatmadan olmaz. Doğrusu bunu anlamadan, beni anla(t)mak da mümkün olamaz.

Bunları anlatıyorum çünkü bir savaşçının hikâyesi "rağmen" ilerler. İnsanlar "rağmen" ile yürür. Attığımız her adımda yanı başımızda biter yeni bir "rağmen".

Ben de bugün Avi Alkaş olarak huzurunuzda ve okumanızda isem, işte böyle kocaman bir "rağmen"im var. "Ben böyle güçlüyüm, şöyle dimdiğim, acıdan geçmenin seksen sekiz yolu..." gibi şeyler anlatmayacağım. Doğrusu bu, övündüğüm şeylerden biri de değil lakin hayatta kalmanın, tutunmanın, sonra da ayakta kalmanin ve yaşama asılmanın bir yolunu bulabiliyor insan... En çok ama en çok, bu sözüme inanılsın diye anlatıyorum bunları.

Biliyorum ki bu kitabı önce ailem, dostlarım, iş arkadaşlarım ve sektörden insanlar okuyacak. Bu grup zaten beni ve hikâyemi biliyor. Doğrusu hakkımda bilmedikleri ve ilk kez bu kitapta duyacakları pek bir şey yok... Ama diğer bir grup da var; gençler, yeni başlayanlar, girişimciler ve insan hikâyelerine merak duyanlar yani aslında beni hiç tanımayanlar... Bu kitabı durmadan, bıkmadan ve yorulmadan başarıdan başarıya koşmaya çalışan bir iş insanının kitabı olarak okuyacaklar var. İstedim ki onlara hayatta karşılaşabilecekleri en büyük, en korkunç, en feci "rağmen"i göstereyim. Nasıl acı çektiğim, bazı günler acıdan şirazemin nasıl kaydığı, burnumun nasıl sürttüğü de görülsün. Görülsün ki hayatın devamı da anlaşılsin. İnsanın içindeki bendeki gibi, o "rağmen" yaşama tutkusu da görülsün. Minik minik sevinç tohumlarının rüzgârlarla toprağımıza düştüğünü, kendiliğinden içimize ekildiğini, onların filiz verdiğini, sonra kocaman kocaman ağaçlar, bahçeler, ormanlar oluşturduğunu ve her şeye rağmen bu umutlu yolculuğu anlatayım istedim.

Üstelik bu işin ruhsal kısmı. Bir de deneyimlerin, bilginin, allnan onca eğitimin, takip edilen yepyeni bilgilerin işığı, hatta "nur"u var. Okurumun kalbine bu "rağmen" çiçeklerini ekip çekileyim de istemedim doğrusu. Onları sulayıp büyütecek suyu, toprağı, havayı ve emeği de anlatayım istedim.

Velhasıl kitabın burasına kadar benim hayatımı, iş ve aile olarak okudunuz. Hakkımda pek çok şey öğrendiniz. Belki anlattık. larıma güldünüz, belki bazen de ne kadar şanslı biri olduğumu düşündünüz. Belki yer yer içinize dokundu anlattıklarım, belki gözleriniz doldu kimi yerde.

Kitabın buradan sonrasında sizin için mini bir başvuru kaynağı oluşturmaya çalıştım. İçinde çeşitli zamanlarda kaleme aldığım bazı yazılarımı da bulacaksınız. Bununla beraber, iş ile ilgili aktarmak istediğim bilgileri, kulak dolgunluğu olsun niyetiyle anlattığım püf noktalarımı, özel listelerimi ve yöntemlerimi de anlattım.

3. Bölüm'de sizi,

- *Ailem & İnsanlarım*
- *Felsefi dayanaklarım*
- *Psikolojik sermayem*
- *İş bilgilerim*
- *Yöntemlerim*
- *LinkedIn yazılarım*
- *Girişimcilik Önerilerim*

bekliyor.

Dolayısıyla bu kısmı, hem biraz genel kültür hem iş hem de deneyim kitabı gibi düşünebilirsiniz.

Böylece oğlumun kaybından sonra hâlâ çalışabilen, işini büyütebilen insanlara, şehirlere ve kendi sektörüne emek vermeye devam edebilen biri olmanın ruhsal, mental ve rasyonel altyapısını görebileceksiniz. Duygular karıştığında aklın ve bilginin işleri yürütme becerisini izleyecek, sürece güvenmenin hatta bazen başlıbaşına yepyeni süreçler kurgulamanın arkasındaki mantalitemi de bulabileceksiniz.

Bir alıntıyla başladık, bir başka alıntıyla devam edeyim. Norveçli yazar Vigdis Hjorth, Miras adlı romanında şöyle diyor:

"Hayatın hedefi ve anlamı, acıları dengeleyecek pek çok anı biriktirmek olmalı. Zor günlerde kaçabilecek, böyle anlardan kurulu bir ev inşa etmeli insan kendine."

O halde, başlayalım...

AİLEM & İNSANLARIM

EŞİM: GİNA

Altmış beş yaşında oluyorsun bugün dile kolay
Kırk altı yılını birlikte yaşadık, olay mı olay!
Acısıyla, tatlısıyla yılları biriktirdik.
Ömrün koca bir bölümü ardımızda şimdi
Devirdik işte yılları birer birer yoldaşlıkta
İnişlerle çıkışlarla dolu bu garip yaşamda
"Yıldızların Altında", "Arkadaş"ça yollarda
Ne dersin mutlu olalım mı artık yarınlarda?

Avi Alkaş, 24.06.2021

Dört yıllık üniversite hazırlık, nişanlılık dönemimin üstüne 20.05.1979'dan bu yana eşim Gina. Çocuk yaşta anne baba olma zevkiyle beraber büyüdüğüm yaşam yoldaşım. Yazmaya başlasam aslında başlı başına bir roman oluşturabilecek bir öyküdür Gina.

Hayatımın en tatlı mücadelesi, kıymetlim GinAvi'nin Kekkonen'i Ginam...

Bu kitabı yazmaya başladığımda korkmuştun. Benim duygusallığımdan, gereğinden çok açılabileceğimden, hassaslığım ve samimiyetimle kendimi fazla dışavurabileceğimden endişelendiğini dile getirmiştin.

Benim çağa ayak uydurma konusundaki hızıma özendiğini söylemişsin, duydum. Bir de demişsin ki, "Birlikte yaptığımız şeyleri çok seviyorum, maça gitmeyi özellikle..." Ben de Gina, ben de... Ve sen Gina, 48 yıldır en büyük destekçim olarak kaldın. Şimdi de, "Yaşadıklarınla gençlere örnek olmalısın," diyerek bana güç verdin. Hani dedin ya, "Sen bir kitap yazarsan yenilikçi olursun, kendi tarzında yazarsın, kimseye benzemezsin, bununla bile örnek olacaksın," diye... Umarım öyle olmuştur Gina çünkü bu kitap senin için...

Gina'ya aslında çok ender olarak yazdığım şiirlerimden birinin birkaç misrasını burada paylaşmak istiyorum:

20.05.2019

40. Evlilik Yıldönümü

G-ünlerden yirmi mayıs bugün
İ-nanması ne güç, kırk koca yıl
N-asıl da geçti acısı ve tatlısıyla
A-şkın destanı aslan oğullarımızla biz...

G-elip geçtikçe yıllar birbiri ardından
İ-nsanın hayretleriyle her an
N-e çare ki yaşam bize az biraz yaman
A-şkın özelini yaşadık çoğu zaman
V-e belki de gençlikten yaşam sonuna
İ-ki ruhun birleşmesinin öyküsü bu yazılan

CANIM OĞLUM: EMİRİM

İlk babalık aşkım, gurur kaynağım, benden akıllı ve çoğu kez daha olgun oğlum Emir, bugün kırklı yaşlarının başında.

Aslında Emir ve renkli yaşamı hakkında da ayrı bir kitap yazılabilir ancak burada 2020'deki doğum gününde ona hediye olarak yazdığım, yaşamının evrelerini de özetlediğim, biraz uzunca (bana göre de biyografik) bir şiirimi sizinle paylaşmakla yetineceğim.

10.05.2020

Canım Oğlum Emir'ime

Bu doğum gününde yazmak istedim bir film şeridini
Gözlerimin önünden akıp geçen canlı canlı her karesi
Sığdırılabilir mi ki bize yaşattığın güzel anıların hepsi
Yalın bir sayfayı veya kısıtlı satırları taşıracak her birisi
Güçlükleri aşıp da birleşen GinAvi aşkının ilk meyvesi

Canımın içi Boğa burcu güzel oğlum aslan Emirim
Tam da otuz sekiz koca dolu yıl olmuş yaşamımıza geleli
Nasıl da bir heyecandı Tanrım, aldığımda o ilk kez seni
Hemşireden kollarıma tıpkı bugün gibi Ataman Kliniği
Yine böylesi bir Anneler Günü annenin de ilk anneliği

Ne harika ve ne de tatlı süper bir çocukluktu seninki
Bir yandan acemiliğimizde öte yandan da katı prensipli
Seni sıkı kurallarla ama yine de özene bezene büyütmeli
Henüz daha üç yaşında iken sana okumayı da öğretmeli
Olimpiyatlardaki bütün ülke bayraklarını bile belletmeli

Taksim Talimhane'de seninle dört kuşağı oluşturmak
Hâlâ bugün sanki Büyük Dede Meyohas'ın koşturarak
Odamıza dalarak kapıp kaçışı seni amacı ağlatmamak
Şımartmamak için biz inatla otururken yatağımızda
Dediko ve Nunu'nun kınayan sesleri duvarlarımızda

Dört yaşında iken yaşamımıza giren Alp'imizin sünneti
O Dediko'nun sana aldığı hoş fotoğraf o şık sarı elbiseli
Alp ile sarmaş dolaş nice fotoğraflarınız hep çerçeveli
Yeşilköy Toplu Konut sitesi dubleks evimizin merdivenleri
Ne muhteşem ağabeylikti canım Alp'imize verdiğin seninki

Açık kapılı can komşuluğumuzda da Suphili ve Sinemli
Servislerinde Şişli Terakki'ye gidilen o sabah körü saatleri
Müthiş bir başarıydı ilkokul bitirişteki Özdebir birinciliği
İptal edilen sınava rağmen Robert Kolej'i kazanma becerisi
Öğrencilik yıllarında Alp'in seni takip edişi tüm okullarında

Dediko ile geçirdiğin o Veliefendi sabah at antremanlarında
Bar Mitsva'nın hoşluğu önce Kotel'de sonra da Conrad'da
O pembe ceketli halin gözüm önünde annenle ilk dansında
Çevreci Magen Davidli davetiyen ve mumları yakışında da
Çocukluktan geçerken sen erişkinliğe ilk adımlarını atışında

Anıları hâlâ taptaze baskete başlayışının okul takımında
Annenin seni hep takip edişi o tribünlerde yıllar boyunca
Hem ortaokul hem lise mezuniyetlerinde aldığın o ödüllerde
Muhteşem bir öğrencilik performansıydı yaşattığın bizlere
Gurur duyulası örnek davranışlarınla sosyal çalışmaların ile

Boğaziçi bilgisayar mühendisliğin gurur vesilesiydi hep ailemize
Bir yandan kulüpteki gençlik çalışmaların benimle aynı ekolde
Öte yanda gönül ilişkilerin giderek başlayan olanca ergenliğinde
Basketbol yazarlığına girişirken o seviyeli nefis blog yazıların ile
Hâlâ bugün gibi Tike Güneşli'deki "koç" luk idealini ifşa edişinde

On iki sene süren evre evre A takıma dek yükselişinde

Baskette asistan koçlukla Biomedikal master'ı bitirişte
Annenle ve hocanın aynı tezle doktora önerisini reddinde
Avrupa ve Türkiye'deki deplasmanlar ve kamplar ile
Başarılarla bezedin sporcu kariyerini her bir kademede

Alkaş'ta devamlılık için Alp'i almışken işe üniversitede
Ardından JLL'e şirketi satıp Alp'i gönderip İngiltere'ye
Sadece altı ay geçirmişken o cenazemizden düğününe
Kısa evliliğini bitirmiş olsa dahi bu sporculuğun sende
Inveon'a iş alemine katılmanda çok yararlı inancı bende

Nihayet Zorlu'daki komşuluk, yaşamın bu garip evresinde
Tek tek Tarık Yılmaz destekli zorlu süreci aşma gayretinde
Kâh gerilimli ama özünde koca sevgimiz yatan ilişkimizde
Şükür bugünlere geldik bu son Korona endişemiz üzerine
İyi ki doğdun, iyi ki varsın canımız Emirimiz titreriz üstüne

Zekan, insanlığın, bilgin çevrene yardıma koşmada özelsin
Prensiplerinle yaşamına dilediğince gönlünce yön verensin
Çevrendekilerle, her düzeyde ilişkiyle dostluklar kurabilensin
Seni sevenlere vazgeçemedikleri sevecen can dost bilgesin
Ben gibi hırslı, ardından gelmesi zor, babana gurur verensin

Canım oğlum Emir için yazdığım satırları kitaba ekledikten sonra, editörlerimin kitap için onunla yaptığı röportajı dinledim. Benim için "Karınca ezmez" demiş. "Çok iyi adamdır, Avi Alkaş'ı nasıl tarif edebilirim," diye yanıtlamış, "Babanız nasıl biridir?" sorusunu. Asıl ben seni nasıl tarif edebilirim canım oğlum Emirim? Doğduğunda kıskandığı kardeşinin kısa yaşamı boyu yol arkadaşı, rol modeli, annesinin sırdaşı, benim gururum, ilk göz ağrım Emir... Ben seni nasıl tarif etmeliyim?

"Benim tam tersim" mi demeliyim? "Ben çok konuşurum, o az ve öz konuşur" mu diyeyim mesela?

Ben işyerinde babacan bir tavır sergilerim, o ise "Eee burası şirinler köyü değil," der. Ben insanlarla birlikte çalışmayı çok severim, o yalnız kalıp düşünmeyi. Ben açarım konuyu, o kapatır. Bazen içinde yaşar tüm sıkıntılarını bilirim, gözlemlerim ama kendi halinde kalmak istediği için dokunmam, ilişmem.

Bana basketbol antrenörü olmak istediğini ilk söylediğinde galiba kırmıştım kalbini. Belki de hırsımdan ya da inadımdan dolayı bunca emek verdiği akademik kariyerini, Boğaziçi'nden mezun olduktan

sonra önerisiyle girişim sermayedarı olduğu Inveon şirke tinde çalışmak yerine parke sahalara, kalbinin istediği yöne gitmesini kıskandım. Galiba yanımda olsun, benimle yürüsün istemiştim.

Aslında onun genlerinde vardı basketbol ve atçılık; "Dediko". sundan gelme genlerinde vardı. Gittiği her yerde iyisi ve doğrusu olan oğlum, burada da gururumuz oldu. Sonra yine yuvasına, Inveon'a döndü. Orada da çok güzel işler başardı ve başarmaya devam ediyor.

Bizim iş yapış şekillerimiz ve hayata bakış açımız, aldığımız ve uyguladığımız kararlar belki az biraz farklı oldu ama kalbimiz hep birdi. En sert eleştirileri yaptık birbirimize. Şimdilerde de bunu, profesyonel ortamda yapıyoruz. Her pazartesi saat 17.00'de, yani bizim "kutsal saatimizde" işlerimizle ilgili birbirimizin fikirlerini alıyor, pozitif yönde eleştirilerde bulunuyoruz. Ve ben, onun fikirlerine çok güveniyorum.

Son olarak ona demek istiyorum ki "Seni kendi tavrınla ve tarzınla da çok seviyorum can parçam!"

Baban.

KÜÇÜK OĞLUM ALP ALKAŞ (aA-1985-2012)

Yaşam Travmam & Sınavım

12.08.1985 Şişli Ataman Kliniği'nde dünyaya gelen çekirdek ailemizin dördüncü bireyi Alp, sonsuzluğa uçtuğu 2 Kasım'ı 3'üne bağlayan 2012 yılına değin süren 27 yıllık kısacık yaşamına sığdırabildikleriyle müthiş bir karakter oldu yaşamımızda.

Bebeklik günlerinde sadece yazlık olarak değil, yaz kış yaşamak için taşındığımız Yeşilköy'deki Toplu Konut Sitesi günlerinde başladi kisa hikâyemiz. Tefillin takma törenini yaptığımız Yerushalayim (Kudüs), cumartesi sabahı Neve Şalom Sinagogu ve akşamına Hyatt Regency Hotel'de gerçekleşen Bar Mitzva'sı... Sonrasında sırf daha iyi çalışsın, Ulus'taki Robert Kolej'den eve ulaşmak için yollarda zaman harcayip yoruluyor diye Yeşilköy'deki evimizi kapatıp Ulus Çamlıtepe Sitesi'ne kiracı olarak taşınmamız. Onunla ilgili anılarımız, zihinlerimizde hâlâ çok berrak.

Yıllarca her iki oğlumuzu da her sabah saat altılarda yollara

düşürdükten sonra, tam da mezuniyetinin sonrasında, Robert Kolej'in üst giriş kapısının yanındaki evi satın aldığımızda Alp'in verdiği tepki bugün bile aklımda:

"Bu bize yapılır mıydı? Yıllarca her sabah kör saatte, ta Yeşilköy'den kalkıp buralara geldikten sonra şimdi okulum bitince mi okulun yanına taşınıyoruz?"

Alp'in çocukluğu da gençliği de bize çok keyif vermişti. Kırmızı kırmızı yanakları, sapsarı saçları... Yeşilköy'de birlikte büyüdüğü sevgili komşularımız Elmas-Turgut Aydıner'in çocukları Suphi ve Sinem'le geçen günleri, spora olan yatkınlığı ve harika futbol oynayışı... Ayağına hiç üşenmeyip, ailenin en küçüğü olarak her birimizin angaryalarına koşturması... Gerçekten müthiş bir evlattı. O vakitler, henüz İngilizce bilmemesine rağmen bilgisayar oyunlarında yine de başarılı olurdu. Emir'i tapma derecesinde rol model kabul eder, onu her zaman izlerdi. Hepimize yoldaştı. Biraz da ikinci çocuk olmanın avantajını dolu dolu kullanarak Emir'e koyduğumuz tüm kurallarin arkasından dolanır, şirince ve muzipçe hep bir yolunu bulurdu.

Gina'nın sırf ders çalışsın diye ona koyduğu tüm engelleri atlatırdı ancak Emir'in üstün başarısına karşın Alp, Robert Kolej'e yedekten de olsa girdi. Liseyi 2003'te bitirip, aile erkeklerinin yolunu takip ederek o da Boğaziçi Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler lisansı yaptı. Üzerine de MIS yüksek lisans derecesi aldı.

Arkadaşları tarafından hep ve çok sevildi, el üstünde tutuldu. Spordan sonra en büyük hobisi olarak folklor dans ekipleriyle çok çalıştı, festivallere katıldı. Londra'da çalışırken dahi uzaktan da olsa dansları çalışır, folklor gösterileri için Verda Hason Darsa yönetimindeki Şemeş Karmiel ekibine hep destek olurdu. Gerçekten de çok sevdi ve sevildi, harika kız arkadaşları oldu. Bu âlemden erkenden göçüp gitmeseydi muhtemelen New York'a taşınacak ve o dönemde Yale'den doktorasını almakta olan kız arkadaşıyla da evleneceklerdi.

Oğlum olmasının yanı sıra, birlikte çalıştığımız dokuz yıl boyunca da harika bir iş arkadaşı ve yaşam yoldaşı oldu bana Alp (2003-2012). Aynı zamanda can parçamdı. Birlikte aldığımız kararla gerçekleşen şirket satışında, sözleşmede yer alan bir madde gereği Alp de JLL Londra'ya geçti (2008-2012) ve orada yaşamaya başladı. Londra'da geçirdiği dört yıl boyunca iş çıkışlarında gittiği pub buluşmaları, yakından takip ettiği haftalık futbol maçları, tutkulu bir Liverpool taraftarı oluşu ve bunu kulüp üyeliğiyle taçlandırmasıyla gerçek bir

İngiliz gibi yaşamaya nasıl da uyumlanmıştı.

Herkes Alp'i Londra'ya gönderip, kısa süreli bedelli askerlik yaptırmaya çalıştığımı düşünmüştü. Oysa asıl amacım, oğlumun expat çalışma mantığına tamamen hâkim olmasını sağlamaktı. Bu sayede geri döndüğünde onu Türkçe konuşan ve aynı zamanda Ingiliz gibi de düşünebilen genç bir yönetici olarak yeniden şirkete kazandırabilecektim. Nitekim "Avi'nin oğlu" olarak başladığı görevinde, kısa sürede JLL Türkiye'nin aktif ve başarılı bir temsilcisi olup bağlantılarını kurdu ve bir yıl sonra artık ben, "Alp'in babası" olarak tanınmaya başladım.

Her Londra ziyaretimde, onunla Marylebone'daki stüdyo dairesinde geçirdiğim günleri taptaze hatırlarım. İngiliz düşünce tarzını nasıl da içselleştirmişti... Küresel bir şirket çalışanın vizyonuna dair incelikleri öyle güzel anlatırdı ki zevkle ve ilgiyle dinlerdim onu, doğrusu çokça da gururlanırdım.

Yatırımcılarımın projelerine inancımın ifadesi olarak karma kullanımlı projeler geliştirmiştik. "Friends & Family" olarak tanımladığımız bu grubun içinde, İstinyePark'ta bir daire almıştık ona. Sonra da orayı satıp Zorlu Center'da bir daire aldık. Ağabeyiyle komşu olacaklardı. Bu evde yaşamak nasip olamadı Alp'e.

Hayatın içinde insanoğlunun en büyük acılarından biri olan evlat kaybı, maalesef beni de beklenmedik bir anda buldu. Hoş, kim böyle bir şey bekler ki... Bu acı verici an, 03.11.2012 Cumartesi günü sabaha karşı gerçekleşti. Üstelik henüz iki gün önce onunlaydım. Bir perşembe sabahı eşim Gina ile Paris'e gitmiştik, Comite Colbert'te "Türkiye Perakende ve Lüks Pazarı" sunumum vardı. Etkinlik sonrası 29 Ekim tatili için iki günlüğüne Londra'ya gidip Alp'le birlikte olmuştuk, üçümüz unutulmaz anlar yaşamıştık.

Galatasaray, ailem ve Alp ile birlikte ortak paydamız ve tutkumuzdu. O Londra'dan, biz İstanbul'dan Digiturk canlı yayınlanyla maçları izler; telefonla da yorumlarımızı paylaşırdık. Ancak 02.11.2012 Cuma akşamı GS-Başakşehir maçı sırasında, Alp'i canlı görebilmek için Skype'tan üç kez aramama rağmen iletişim kuramadik; cep telefonuyla konuşmayı tercih etmişti. Meğer o, bizim saatle 23.00'e kadar ofiste kalmış ve Ataköy'deki Galeria için hazırlamakta olduğu raporu bitirmeye çalışmış. Bu nedenle de maçı seyretmemiş. Sonra annesiyle konuştular, çok uzun çalıştığı için başı ağrımış. Maç bitimi yaptıkları bu konuşma esnasında Gina bana telefonu uzatarak, "Alp seni istiyor," dedi. O anki tepkimle, "Ben onu üç kez aradım, telefonuma bakmadı,"

deyiverdim. Konuşmak istememiştim. Gina'nın, "Saçmalama, al konuş işte," demesiyle yine de konuştuk oğlumla.

Nereden bilebilirdim ki o konuşma, Alp'imle aramızdaki son konuşmaymış... Tanrı'ya hâlâ şükrediyorum ki, telefonu kapatırken son sözlerim şu oldu:

"Seni seviyorum oğlum!"

ALP'TEN BANA KALAN KÜÇÜK PRENS DERSLERİ

Fransızca özgün adı Le Petit Prince olan, Fransız yazar ve pilot Antoine de Saint-Exupéry tarafından yazılan Küçük Prens, Alp'in en sevdiği kitaplardandı. Oğlumun vesilesiyle okuduğum bu kitaptan edindiğim evrensel yaşam ders ve deneyimleri sizlerle de paylaşmak istedim.

"Küçük Prens ekledi: 'Ama gözler kör. Yüreğiyle bakmalı insan..." İşte ben de Oğlum, yüreğimle bakıyorum sana...

05.08.2018

Küçük Prens Dersleri

"Biliyor musun, insan üzgün olunca günbatımlarının tadına daha iyi varıyor."

Canım oğlum, Aslan Alp'im benim, bak senden bana kalan Küçük Prens derslerim:

1. Bakmaya değil, görmeye çalış.
2. Gerçek duygularını saklamanın bedeli, daha önemli şeylere mal olabilir.
3. Başkalarını değil kendini yargıla.
4. Kibirli olma.
5. Unutmak için içmek berbat ve zayıf bir çabadır.
6. Kendini asla fazla ciddiye alma.
7. Eğlenceyi unutma.
8. Keşfetmek için içgüdülerini takip et.
9. Yabancılardan öğreneceğin çok şey olabilir.
10. Sevdiklerinizin yerini hiçbir şey dolduramaz.
11. Bazen sevdiklerinizin özgürce uçmasına izin vermeniz gerekir.

Antoine de Saint-Exupéry, Küçük Prens, Çeviren: Tomris Uyar, Cemal Süreya, Can Yayınları

10. Bu başlıkta kullandığım metin yıllar önce Facebook'ta karşıma çıkan, benim de e-postama kaydederek dönüp dönüp okuduğum, aslında başkasına ait bir anlatı. Ne yazık ki aradığını bulmuş olmanın heyecanıyla bana da hitap eden bu yazının sahibini kaydetmemişim. Kendisinden ve tüm okurlardan affımı rica ediyorum. -yn.

EVİMİZİN NEFESİ: LEO

Hayvanlara her zaman ayrı bir düşkünlüğüm ve özel sevgim olmuştur çocukluğumdan beri.

Beyoğlu Tepebaşı'daki evimizde sokağa kaçıp geri dönmeyince üzüldüğüm kedimiz Pamuk'tan,

Babamın Bursalı oluşundan ötürü, çocukluğumuzda evi yaşanamayacak hale getirinceye dek çoğalttığımız ve koza hallerinden kelebeğe dönüşümlerini Caddebostan'daki yazlığımızda izlediğimiz ipekböceklerine,

Yazlıkta civciv olarak alıp, yarka haline gelince -artık bakamayip- onları kestiren anneme küsüp, yenildikleri o sofraya oturmadığım tavuklarıma,

Kayınpederimin ve oğlum Emir'in devam ettirdiği yarış atlanı yetiştiriciliğinde, ahir ziyaretlerinde sevdiğim atlara,

Ve oğlum Alp'imin evde beslediği kaplumbağalarına kadar farklı farklı hayvan sahipliklerim ve yakınlıklarım olmuştu. Ama on yıldır evimizin neşesi, sesi ve nefesi Jack Russel Terrier cinsi köpeğimiz LEO'nun yeri bambaşka.

Gerçi annemin bana geçirdiği inanılmaz bir köpek korkum vardı. Hiçbir zaman ummadığım ve hiç beklemediğim bir köpek sahipliğine Alp'in vefatından birkaç ay sonra eriştik. Hem Alp çok isterdi hem de çokça çıktığım iş seyahatlerimde eşim Gina'ya da evde yarenlik etsin diye o dönemde birlikte çalıştığım CFO'm Volkan Müller sayesinde, üstelik baba memleketim Bursa'daki bir çiftlikten gelen LEO'muzu ailemize katmış olduk.

İşin ilginç yanı Gina'ya alınan LEO, benim oldu. Her gece benim bacaklarıma kıvrılarak uyuduğu, eve her gelişimde Gina'dan önce ve ona izin vermediği için benim yüzümü yalayarak coşkuyla karşıladığı için de daha çok benim köpeğim oldu. LEO ile aramızdaki bağ muhteşem.

O gün bu gündür, imkânı olan ve bakabilecek tüm dostlarıma evcil bir hayvan sahiplenmeyi hararetle öneriyorum. Müthiş bir sevgi buluyorsunuz, harika ve iyi hissediyorsunuz.

KIZ KARDEŞİM ZELDA

Benden sadece yirmi iki ay küçük ve ailemden bugüne kalan tek aile ferdim, kız kardeşim Zelda ile aynı ilkokulda okuduk. Her sabah iki kardeş, elimizde okul çantaları, beyaz yakalı siyah önlüklerimizle el ele Meşrutiyet Caddesi'ndeki Akasya Apartmanı'ndan çıkıp, o zamanlar "Altıncı Daire" olarak bilinen şimdiki Beyoğlu belediye binasının önünden yürürdük. Tek araç geçişi olan bu yoldan Kuledibi'ne ulaşır, şimdi Türk Yahudileri Müzesi olan binamızdaki okulumuza giderdik. Akşamüstü okul bittiğinde de aynı yoldan eve geri gelirdik.

Zelda adını babaannem Zümbül'den almıştı. Tesadüf bu ya, anneannemin de adı aynı olduğu için her iki tarafı da mutlu eden bir ad koyma olmuştu.

Ortaokulu ve liseyi Fransız okullarında okuyan kız kardeşim, gençlik arkadaşım Sami Yanni ile evlendi. Diana ve Nili adlarında iki kızları oldu. Çok iyi eğitim alan Diana halen ABD'de çocuk doktoru olarak çalışıyor, Nili ise Alp'in gençlik arkadaşı Nir Sarfati ile evlenerek İsrail'e taşındı. Şimdi çocukları Nitsa ve Nitay ile yaşamlarını orada sürdürüyorlar.

Başım her dara düştüğünde yanımızda olan, annemin eşim Gina'ya emaneti, gerçek kardeşimle önemli bayramlarımızda aynı sofrada buluşarak bir araya geliyoruz. Alp'ten sonra kâh buruk kâh yeni katılan en genç çocuklarla coşku dolu aile kutlamalarımıza, pandemi zamanındaki gibi zoom'dan da olsa hep birlikte devam ediyoruz.

TAKIM ARKADAŞLARIM, YOLDAŞLARIM, HOCALARIM

Altın çağına girdiğim yaşamımın bu evresinde geriye baktığım zaman, "Ne kadar çok candan takım arkadaşlarım, yoldaşlarım, birbirinden değerli hocalarım ve yol gösterenlerim olmuş ki bugünlere erişebilmişim," diye derin bir şükran duygusuyla doluyum.

Gerçekten de biriktirdiğim ve her gün çoğaltmaya, yenilerini eklemeye çalıştığım bu ilişkilerimin yaşamdaki en önemli zenginliğim olduğuna inanıyorum.

İlkokuldan üniversiteye, iş yaşamımdan mesleki eğitimlerime dek yolumun kesiştiği o değerli ve sevgili hocalarıma, her yaştan mentorlarıma öyle çok borçlu hissediyorum ki... İşte bunun için ben de elimden geldiğince bilgimin zekâtını hep vermeye, öğrendiklerimi ve edindiğim deneyimlerimi, genç ve iş yaşamının başlarındaki takım arkadaşlarıma, sektör çalışanlarına aktarıp paylaşmaya çalışıyorum.

Yol arkadaşlarım ve hocalarımla, değerli yatırımcılarımızla, iş ve çözüm ortaklarımız ile pek çok hoş anı ve güzellikler biriktirdik; anılarını hoşluklarını yazmaya başlasam sayfaların değil ciltlerin yetmeyeceğini düşünüyorum. Yine de bana katkısı dokunmuş ve emeği geçmiş can insanlarımın, bir çırpıda aklıma gelenleri için bir isim listesi yaptım.

Atladığım, isimlerini eksik yazdıklarımın bana haklarını helal etmelerini yürekten dileyerek, olur da gelecekteki olası baskılarda kendilerini de anmama izin ve imkan verirlerse çok mutlu olacağımı buradan paylaşmak isterim. Hatta ellerinde benimle ilgili belge ve fotoğraflar varsa, bunları da avikitap@gmail.com adresime iletebilirler. Buna müteşekkir olacağımı, peşin şükranlarımla ifade etmek isterim.

ÇALIŞTIĞIM BAZI TAKIM ARKADAŞLARIM

KARDEŞ HOLDİNG Uğur Dedehayır Huriser Kasapoğlu Beyhan Aydın Servet Doğduay Marcel Namer Servet Bido Gina Telvi DİGİ FİTER Jozi Perahya Jak Papo Sami Papo Moiz Zilberman Ester Palti Nurhan Suerdem Gina Telvi Kemal Kaya Işık Ertepe Atif Ulcay Hikmet Tüfekçi AKMERKEZ Ray Johnson Zeynep Akdilli Semra Erkanlı Murat Patavi

Ayşe Barım Kerem Yörük Kerem Sipahiler BAYRAKTAR Dr. Oktay Çini Osman illez ALKAŞ Nilgün Dil Sitare Algan Tuğba Güraslan Osman Aydoldu Tilda Benezra Cem Sason Metin Konfidan Melih Kohen Nili Yanni Yasemin Emre Birgül Ulucan Elif Ölmez Orit Fresko Neşe Ünlü Galya Kohen Ercüment Alptekin Deniz Kına Özge Ülkü Gülsin Hakman Gül Bozbıyık Nevzat Yavan Cem Mitrani Ersin Peksöz Yonca Aközer Makbule Kayalar Cesi Kalderon Nurdan Bıkmaz Ulaş Öner Erkan Özçoban Semra Kaplan Şermin Oturak Başar Ceylan Ayça Gündağ Ayşe Gürkan Cem Karatay Rabia Atan Yeşim Danışman JLL Muharrem Çay Mahir Mermer Umut Ankan Gün Gökkaya Hakan Gümüş Erkan Güsar Burçin Gümrükçü Sayat Delice Roni Saris Nil Yörüker Ümit Kurt İdil Hamzadi Volkan Müller Deniz Saydam Burcu Kandemir Aydın Yurdum Tarkan Ander Dora Şahintürk Mirşad Kent Miray Kanık Elif Kerenciler Ayşegül Rona Erhan Happani İzi Levi İzel Seloni Demet Karakimseli Ayşenur Teker Funda Erişken Burçin Sezen Yavuz Parlar Sebla Önderol Jeremy Eddy Richard Davies Alasdair Hughes Alan Robertson Christian Ulbrich Robert Bonwell Frank Pörschke Benoit du Passage Thierry Delvaux Mark Caskey Ziv Shor ALKAŞ DANIŞMANLIK Mustafa Patat Gökay Dağdaş Ayça Sönmez Ünal Buket Altınel İpek Gürsel Berivan Çiftçi HAN Gizem Burteçin Sasha Anter Can Yücel Efe Ozisik Gökhan Ahmet Yaşar Murat Köse

ALP'SİZ BİR DÜNYA İNSANI

EN HAZİN GÜNLER

Tam beş gün sürdü Londra'da Alp'imin cenazesini alabilmek. O cumartesi sabahı beni yalnız bırakmayan okuldaşım, gençlik arkadaşım, eşlerimizin adaş ve kardeş çocuğu olmalarından da öte can dostum Roni Danon, canım kardeşim sevgili İshak İbrahimzade ile birlikte ilk uçakla yola çıktık. Havaalanında Ümit-Cem Boyner ve maalesef aynı dertten mustarip Nüket-Zafer Mutlu ile karşılaşarak soluğu Londra'da aldık, doğruca Paddington'daki Queen Mary Hastanesi'ne gittik. Alp'im evde yalnızken vefat ettiği için otopsi sonucu alınmadan cenazemizin verilemeyeceğini söylediler.

Arada çok ilginç bir tesadüf eseri, hani neredeyse telepatik bir bağlantıyla, o sabah Hindistan'a gitmek üzere Miami'den yola çıkacakken beni arayan ve durumu öğrenen eski patronum, yaşamdaki "en candan buddy'm" Mehmet Bayraktar ve kızı Bahar ilk uçakla yanıma geldiler. Aynı şekilde, o gün öğleden sonra uçağıyla İstanbul'dan kalkıp gelen çok yakın arkadaşım İzi Telvi, kayınbiraderim Sami Yanni, Alp'imin can arkadaşı ve yeğenimin eşi Nir Sarfati, Alp'imin JLL'deki direktörü ve çalışma arkadaşlarıyla birlikte bize Ronly Ofislerini açan sevgili Nori Bali... Alp'imin direktörleri Jeremy Eddy, Shelley Matthews. Bu insanlarla, çarşamba gününe kadar her gün morga gidip geldiğimiz o beş günü nasıl geçirdiğimizi anlatmak mümkün değil.

Bir taraftan bizim için seferber olan Türkiye Cumhuriyeti Büyükelçiliği personeli diğer taraftan uçakları organize etmek için destek olan hem THY hem de Pegasus ekipleri sayesinde çarşamba uçağına yer alabildik.

Dilerim ki Tanrı, hiçbir babaya oğlunun tabutuyla aynı uçakta uçmayı göstermesin. Bir yandan İshak'ın bana gösterdiği Davud'un ilgili Mezmurlarını, diğer yandan Mehmet Başkan'ın verdiği Yasin Suresi'ni okuya okuya uçuşu tamamladık. İstanbul'a inişimizde âdeta Tanrı da gözyaşlarımıza eşlik ediyormuş gibi bardaktan boşanırcasına yağmur yağıyordu. Buna rağmen bizi karşılamaya gelen onca dostla hatta müşterilerimle eve doğru yola koyulduk.

8 Kasım Perşembe günü, Kuledibi'ndeki Neve Şalom Sinagogu'ndaki hincahinç dolu cenaze töreni nedeniyle, Ulus'taki mezarlıktan Zorlu Center'in önüne kadar trafiğin tıkandığını söylemişlerdi. Alp'imin tabutunu mezarına indirirken elimde, hayran olduğu 8 numaralı

Liverpool Kaptanı Steve Gerard ile âşığı olduğu takımı Galatasaray formaları vardı. Onları mezara bırakırken içinde bulunduğum hâl bugün gibi kalbimde ve ruhumda canlı.

Tanrı'nın öylesi günleri hiçbir insan evladına göstermemesini, o acıları kimseye yaşatmamasını yürekten diliyorum.

Hayatımda unutamayacağım bir anı da İstanbul'daki cenazesine katılamayan çalışma arkadaşlarının, 07.12.2012 günü Hannover Square'deki Skt. George Anglikan Kilisesi'nde bir Yahudi genci için düzenledikleri anma töreninde yaşadım. 300 kişinin geldiği törende bir yandan Alp'in sevdiği İbranice şarkılar çalınırken, öte yandan piyano eşliğinde bir kadın şarkıcı Liverpool'un her maçta söylenen "You'll Never Walk Alone" şarkısını seslendirdi. Hem rahibin konuşması hem de Alp'in direktörü Richard Bloxham'ın yaptığı konuşma bizi bir yandan gözyaşları içinde bırakırken, Alp'le dört yıl boyunca yaşadıklarını anlatması da kiliseyi kahkahalar içinde bırakmıştı o İngiliz usulü anma töreninde...

İkilemlerim ve Öz Sorgulamalarım: Oğlumun Ardından Yaşadığım Boşluk

Benim de herkesinkine benzer bir hayatım vardı. Günler ayları, aylar yılları kovalarken hayatın karmaşıklığı içinde, bildiğimden şaşmadan hedeflerime doğru adım adım ilerliyordum. Derken, en beklenmedik anda tüm bu rutinim ve düzenim bozuldu. Günlük güneşlik hayatımı kara bulutlar sardı. Bir iş insanı olarak kariyerimin tepe noktalarını deneyimlediğim, hayatımın belki de en sakin günlerinde en büyük sarsıntımı yaşadım. Alp'imin kaybı, içimde derin bir yara açtı ve hayatımı birçok açıdan sorgulamama neden oldu.

Her Babanın Zorlu İkilemi: Evladına Rol Model Olma Çabası ve Zamanlama

Babalar, çocuklarına her zaman en iyi örnek olma çabası içinde olurlar. İyi bir rol model olabilmek, onlara doğru yolu göstermek, değerler aşılamak ve karakterlerini şekillendirmek için çaba sarf etmek anlamına gelir. Alp'imle kurduğum ilişkide, her zaman ona nasıl bir insan olması gerektiğini göstermeye çalıştım. Ancak onun ani ve beklenmedik ölümü, bu çabanın ne kadar da eksik olduğunu fark etmemi sağladı. İçimdeki ikilem, onun izlediği yolda ne kadar etkili olduğumu sorgulamama yol açtı. Ben oğluma her şeyimi verdiğimi, onun hep yanında olduğumu düşünürdüm. Şimdi geriye bakınca birlikte geçirilebilecek ne kadar fazla fırsatı kaçırdığımı, ona aktarabileceğimi düşündüğüm ama zamanının gelmediğini sandığım

için aktarmadığım ne kadar çok şeyim olduğunu fark ediyorum.

Yitirmenin Boşluğunun Ortasında: Alp'le Yıllar Sonra Bile Hâlâ Konuşurcasına Yazışmak

Oğlumun yokluğuyla baş ederken, onunla olan konuşmalarımızı özlüyorum ve onunla iletişim kurma arzusuyla doluyorum. Artık ona fiziksel olarak ulaşamazken, hissettiklerimi ifade etmek ve onunla iletişim kurmak için yazıya sığınıyorum. Ona mektuplar yazıyor gibi içimdeki duyguları, anıları ve düşünceleri kâğıda dökmek, onunla olan bağımı sürdürmeme yardımcı oluyor. Bu durum ikilemimi de yansıtıyor: Hem onun fiziksel yokluğuyla başa çıkmak hem de onun hatırasını yaşatmak arasında denge kurmak. Zaten böylesi yakınını yitirenlerin önünde iki patika vardır: Ya unutmaya çabalamak, ölüm yıldönümlerinde onu hakkıyla anabilmek ya da o hiç ölmemişçesine yürüdüğün yolu onun mevcudiyetini hissetmeye çabalayarak, sen giderken o arkandaki otomobilde geliyormuşçasına iki kişi yaşamaya gayret etmek. Ben ikinci yolu seçtim ve pişman olmadım.

TÜM KALBİMLE ALP'İMİ BU YIL DA AN'MAK...

Sevgili Dostlarım,

Bugün benim için AN'lamlı ve özel bir gün... Alp'imin doğum günü... Alp bugün sonsuzlukta ve hep kalbimizde olarak 36 yaşında... Her sene bugün Alp'ime yazdıklarımın yanı sıra, aklıma -ne kadar uğraşsam da şairinin ismini bir türlü bulamadığım- şu şiir gelir: "Oğlu olmalı insanın; atadan babaya ve oğula giden yolda rehberin... Canini emanet ettiğin; elin, ayağın, gözün, kulağın, her şeyin... Oğlu olmalı insanın, hatalarıyla kabullendiğin, Sevginle şekillendirdiğin, sorumluluklar verip güven duyduğun. Oğlu olmalı insanın, ailesine ve akrabalarına fedakâr, Dost ve arkadaşlarına sırdaş, dışarıda heybetinden korktuğun..." (Kız babalarına da saygılarımla ve özürlerimle...)

Allah'a binlerce şükür ki hem Alp'im hem de Emir'imle bu duyguyu doyasıya yaşadım, yaşıyorum.... "Herkes bir yana oğullanım bir yana," dediğim günlerim oldu ve hâlâ var, her şeye rağmen şükürler olsun...

Biz Alp'imizi sonsuzluğa uğurlasak da benim her AN'ımda, her başarımda, her duygumda, her gözyaşımda yanımda. İyi ki bizi seçmişsin oğlum... İyi ki seni tanımışım... İyi ki senin gibi güzel yürekli bir insanın babası olmuşum... İyi ki varsın oğlum...

Senin bu dünyada bıraktığın güzellikleri bazen seninle çalışmaya başladığımız bir projede, bazen bir arkadaşının gözünde, bazen benim gönderilmemiş mektuplarımda, ama her zaman da güzel ağabeyin Emir'in kalbinde ve yüreğinde görüyorum.

Senin bir baba, bir çalışma arkadaşı, bir yol arkadaşı olarak bana ve ailemize yaşattığın güzellikleri devam ettirme çabamız her daim devam ediyor ve edecek... Bazen eski bir fotoğrafta veya bir afişte, bazen Alp Alkaş Perakende Gayrimenkul Merkezi'nde, bazen "Spor Seyrederken" başlıklı bir blog yazısında, bazen Şemeş Karmiel folklor dans grup arkadaşlarının seni anmak amacıyla sergiledikleri bir dansta, bazen Suriyeli mülteci çocuklar için düzenlenen ilahili bir doğum günü kutlamasında veya Akçakale'de oluşturulacak bir okul kütüphanesinde...

Bazen bambaşka bir yerde karşılaştığım insanlardan sana dair gurur sözleri duymak, bazen birlikte izlediğimiz bir maçın tekranni görmek, senin doğum gününde binlerce güzel mesaj almak öyle AN'lamlı ki... İyi ki benim için varsın, hep oldun ve hep olacaksın. Fani dünyadan sonraki o bilinmez, hangi varlık düzleminde ve âleminde olursa olsun iyi ki varsın, var olmaya devam ediyorsun canim Oğlum, Alp'im...

Sevgili Dostlarım,

"İki âlem" deyince, Yavuz Turgul'un muhteşem filmi Eşkıya'daki şu sözler aklıma geliyor:

"Korkma, sadece toprağa gideceksin,
Sonra toprak olacaksın,
Sonra sularla birlikte bir çiçeğin bedenine yürüyeceksin, Oradan özüne ulaşacaksın,
Çiçeğin özüne bir arı konacak,
Belki,
Belki o arı ben olacağım..."

Ben de bir gün o arı olana dek biliyorum ki Alp'im bizi gökyüzünden kimi zaman pencereme, balkonuma veya bahçeme konan bir kuş gibi izliyor... Her AN bizimle...

Özellikle ülkemizin içerisinden geçmekte olduğu zorlu dönemlerde bir kere daha anladım ki, her şey AN'ın kıymetini bilmekten geçiyor. Herkese AN'ların, CAN'ların ve canAN'ların kıymetini tüm kalpleriyle bildikleri; sevdiklerimize her AN, onları çok sevdiğimizi söylediğimiz günler diliyorum...

MISRALARIMA DÖKÜLEN ACIM: İÇSEL SIZIMIN İFADESİ

Acı, insanın içini kemiren bir duygu olarak varlığını sürdürür. Oğlumun ölümü, içimde derin bir sızıya neden oldu ve bu acıyı ifade etmek için misralara başvurdum. Şiirler aracılığıyla duygularımı dışavurmak hem onun anısına bir saygı duruşu hem de içimdeki Sızımı paylaşma yoluydu. Bu süreçte yaşadığım çelişki, "Acımı ne kadar paylaşmalı ve nasıl ifade etmeliyim?" sorusunu beraberinde getirdi. Oğlumla, oğlumdan sonra yaşadıklarımın ne kadarını paylaşmalıyım? Mısralarımdan bir şekilde haberdar olabiliyorsa, onu incitebilecek bir şeyler yazma pahasına tüm yüreğimi açsam mı? Oğlumla aramda olan bu çok özel yazışmalarımın ne kadarını, hangilerini dış dünyayla paylaşsam? Evlat acısını yaşayan diğer babalara yardımım mı dokunur, yoksa onlara yaralarını daha da kanırtacak bir yol önerip hata mı etmiş olurum? Öyle ya, bende sağaltıcı etki yapan bu öz terapim bir başkasında onulmaz hasara da neden olabilir. Bilemiyorum ama istiyorum bunu. Bu kitabı okuyanlar beni olduğum gibi, gizlim saklım olmadan tanısın ve ben de yüreğimi ortaya sereyim diye yazıyorum.

Canım Alp'im

Bir haftamın daha sonunda yine
Nereden başlasam anlatmaya diyerek
Yine seninle burada baş başayım.
Acı kahvem, müziğimle.
Telefonumun ekranındaki
Tuşlara basarak, ekrana bakarak,
Sadece bu kadar seninle olmak.
Yazıyorum yine sana, akan yaşlar gözlerimde,
Öyle çok öyle büyük ki özlemim içimde
Çaresizim. Hayıflanıyorum.
Dertleniyorum. Ama böylesine.
Yetinmeliyim çaresiz.
Süzülürken yaşlar damlalarla içimin derinine.
Bu nasıl özlemektir canım oğlum, nasıl?
Olsun ne yapmalı, her şekilde şükür diyerek
Hiç olmazsa yazışıyor akabiliyorum sana yine de

İstanbul, herhangi bir hafta, pazar sabahı erkeni.

Gözyaşlarımın Rahatlatıcı Etkisi: Karanlıklarımı Sızımı Acımı Dışarı Akıtmak

Acıyı ifade etmenin en doğal yolu çoğu zaman gözyaşlarıdır. Alp'in gidişinin ardından gözyaşlarım, içimde biriken zehri, derin Sızımı ve buruk acımı dışarı akıtmama yardımcı oldu. Gözyaşlarım hem ona olan özlemimi ifade etmek hem de içimdeki acının hafiflemesinde önemli bir rol oynadı. Bu noktadaki ikilemim ise hem güçlü görünme isteği hem de duygusal yükün altında ezilmemek arasında denge kurmaktı.

Oğlumun kaybıyla yaşadığım bu zorlu süreçte, kendimi sorgulamaktan ve içsel çatışmalarımla yüzleşmekten kaçamadım. Bu süreç, beni hem derin bir keder içinde bıraktı hem de büyüme ve anlam arayışına yönlendirdi. Oğlumun anısı, yaşadığım her ikilemin ve öz sorgulamanın bir parçası olarak benimle yaşamaya devam edecek. Onun hatırasına saygı duruşum, hayatın karmaşıklığını anlama ve kabul etme çabalarımla birleşiyor.

Ben de acımı böyle omuzluyorum, yaşamıma böyle devam edebiliyorum ancak...

ALP'İN ARDINDAN BİR MEZUNİYET TÖRENİNDEKİ KONUŞMAM

25.06.2016 - Ulus Özel Musevi Okulları - Amram Oditoryumu

Muhterem Hahambaşımız,
Okulumuzun değerli yönetimi ve öğretmenlerimiz,
Sevgili aileler ve davetliler,
Ve tabii ki günün asıl kahramanları
Sevgili UOMO 2016 mezunları,

1970 senesinde Beyoğlu Özel Musevi Lisesi'nin orta bölümü mezunu, bugünkü benzer duyguları yaşamış bir kardeşiniz ve ağabeyiniz olarak, sizlerle bazı duygu ve düşüncelerimi paylaşabilme onuru için yürekten samimi teşekkürlerimi dile getirmek isterim.

Mezuniyet günleri, hem coşku günleri hem de kutlama ve şükran duygularını paylaşma, hatıraları anma vesileleridir. Böyle günlere nispeten deneyimli, görmüş geçirmiş konuşmacılar davet etmek usuldendir. Yani benim gibi...

Bugünün mezunları ile görebildiğiniz gibi aramda kırk yaşı aşan bir fark var. Dile kolay kırk yıl!

İlk yirmi yıl çocukluk ve gençlik,

İkinci yirmi yıl yetişkinlik,

Üçüncü yirmi yıl olan ikinci bahardan sonra,

şimdi de Golden Age'e yani altın dönemime girerken dağarcığımda birikenleri kısaca paylaşmam, siz yeni mezunlara bazı hayat dersleri aktarmam beklenirken benden; bugün burada, size oldukça dolu ve yoğun geçen, çok çalışılmış bir yaşamdan öğrendiklerimi değil hoşgörünüze sığınarak ve keyfinizi kaçırmamayı umarak, becerebilir miyim bilemiyorum ama ağlamamaya da çalışarak, başımdan geçen bir ölümün bana öğrettiklerini anlatmaya ve sizlerle paylaşmaya çalışacağım.

Bana ve aileme özel gibi görünen bu konuyu bir topluluk önünde ilk

kez paylaşıyorum. Çünkü inanıyorum ki bilgi ve deneyim de tıpkı sevgi gibi paylaştıkça ve verdikçe çoğalır, misli ile geri gelir.

Yaşadıklarımız ve yaptıklarımızın, her şeye rağmen yaşama tutunma ve asılma çabamızın, esinlenmeye ve gereğinde hatırlanabilmeye yol açması ana dileğim.

3 yıl, 7 ay, 26 gün önce bir gece ansızın aslanlar aslanı küçük oğlum Alp'i 27 yaşında, yaşamının baharında iken kaybettim...

Sonsuzluğa uçuşu ani ve beklenmedik olan Alp, ağabeyi Emir ve benim gibi aynı okullarda okumuştu. Robert Kolej'den lise mezuniyeti sonrasında, Boğaziçi'ndeki üniversite ve master yılları boyunca beş yıl Alkaş Danışmanlık'ta birlikte çalıştık. Dört yıldır ise şirketimi sattığım JLL'in Londra ofisinde çalışıyordu.

2 Kasım gününü 3'üne bağlayan gece sabaha karşı acı acı çalan ve ilkine yetişemeyip ancak ikinci arayışına eşim Gina'nın, "Aa, bu Alp'in telefonu!" haykırışıyla ayaklanışımız, ardından dünyayı ayağa kaldırma pahasına Londra'daki bir arkadaşımızı Alp'in evine gönderişimiz, ambulansla hastaneye kaldırılışını öğrenmemiz, gecenin o saatinde Aydın Doğan ve Ahmet Zorlu'nun özel uçaklarini hemen hareket için hazırlanmasını sağlayışımız, fakat ne çare ki saat 04.30'da Londra'da bulunan hastanedeki doktorun, "Maalesef kaybettik..." diyen ve kalbi delip de geçen o sözleri...

Ardından aylarca hatta zaman zaman hâlâ, acımın o yoğun sisi ve dumanı içinde kayboldum... İçine düştüğüm ve allak bullak yuvarlandığım o garip boşluğu, zaman zaman nefesimi kesercesine ciğerlerimde ve yüreğimde, düşünmemi dahi engellercesine beynimde hissettim.

Alp'in ölümü beni birçok açıdan değiştirdi. Acının türlü türlü derinliklerini ve insanoğlunun çok sevdiği bir varlığı, evladını kaybetmesinin vahşiliğini öğrendim. Fakat aynı zamanda yaşam seni en aşağıya çektiği vakit dibe ayaklarınla vurarak, yüzeye tekrar var gücünle çıktığında yine nefes alınabileceğini öğrendim. Ve yine boşluğun yüzeyinde veya herhangi bir zorlukla yüzleştiğinde bile, yaşam sevincinin ve anlamın seçilebileceğini de öğrendim.

Sizinle bugün bunu paylaşmamın nedeni ise siz yeni mezunlarin, yaşamınızın bir sonraki evresine geçerken, benim ölüm nedeniyle öğrenebildiğim derslerden kendinize yaşam için pay çıkarabilmenize küçük de olsa bir katkı sunabilmek.

Umut, cesaret ve içimizde hiç sönmemesi gereken ışığa ilişkin dersler bunlar.

Hiç şüphe yok ki yaşamda derin karşıtlıklarla, zorluklarla karşılaşacaksınız. Fırsat kayıpları olabilecek, yürümeyen işler olabilecek, bir anda her şeyi değiştirebilecek hastalık ve kazalar olabilecek. Gurur kırılmasına veya derinden yaralanmaya, haksızlıklara uğranabilecek. Aşk kayıpları olacak. Bazen de yaşamın ta kendisi kaybolacak. Soru, "Başınıza bunlar gelecek mi?" sorusu değil! Yaşamda bunlar hep ve fazlasıyla var. Bugün benzer durumlarla karşılaşmanız halinde, sonrasında neler olabileceğini ve başınıza gelmesi olası bu zorluklarla hangi şekilde ve ne zaman olursa olsun, nasıl başa çıkabileceğinizi sizlerle konuşmak isterim. Önünüzdeki kolay günler, nasıl olsa kolay geçer. Önemli olan zor zamanlarda, sizi özde ve ta içinizden zorlayacak, kim olduğunuzu belirleyecek anlardaki tutum ve duruşunuzdur. İşte o anlarda ne başardığınızla değil, nasıl ayakta kalabildiğinizle tanımlanacaksınız.

Psikolog Martin Seligman, yaşamda zorluklarla ve karşımıza çıkacak olumsuzluklarla başa çıkabilmek için 3K Formülü'nü bulmuş. Yani kaçınılması gereken 3 durum:

1. Kişiselleştirme
2. Kapsayıcılık
3. Kalıcılık

İlk K-Kişiselleştirme: Bizim hatalı olduğumuz veya olanlarda bizim suçumuz olduğu inancı. Bu aslında her zaman yapmamız gereken, "sorumluluk üstlenmek"ten farklı bir ruh hali. Başımıza gelen her şeyin bizim yüzümüzden olmadığını kavramanın dersi.

Alp'i kaybettiğimizde ilk olağan ve insani tepkilerimden biri, onu İngiltere'ye gönderdiğim, bir beyin pıhtısının beyni durdurmasını önleyemediğim veya yanında olarak onu hastaneye yetiştiremediğim için kendimi suçlamaktı. İçim içimi yiyordu. Ancak sonrasında doktorlarla yaptığımız konsültasyonlarda, bu durumun herhangi bir anda her yerde olabileceğini öğrenmem üzerine, kişiselleştirmekten uzaklaşarak kendimi suçlamamı sonlandırabildim. Üstelik ben bir alışveriş merkezi/gayrimenkul danışmanıydım, doktor değildim ki?

Araştırmalar, kişiselleştirme evresinin aşılması halinde bireyin güçlendiğini ortaya koyuyor. Başarısızlıkları ve yıkıcı durumlanı kişisel almamak hem iyileş(tir)meyi sağlıyor hem de daha başarılı

olma yönünde itici güç oluşturuyor.

İkinci K-Kapsama: Bir olayın sizin tüm yaşamınızı olumsuz etkileyeceği, kapsayacağı inancı. Kişiyi hepten tüketen üzüntü ve elemden hiçbir yere kaçamama, saklanamama hali.

Ailece çok şey borçlu olduğumuz aile danışmanımız, Psikiyatri Profesörü Dr. Tarık Yılmaz, terapilerimizde eşim ve oğlum ile birlikte mutlaka en kısa zamanda rutin yaşama dönmemizi, geceleri gereğinde tıbbi destek alarak mutlaka uyumamızı salık verdi ve sağladı.

İlk zamanlarda iş toplantılarımda, etrafımda ne olduğunu ya da insanların ne konuştuğunu bile anlayamıyorken, sonrasında yavaş yavaş işe dalmaya başladım ve böylece ölüm düşüncelerimden uzaklaşmaya başladığımı fark ettim. Özellikle ilk matem ayında sabah ve akşam dualarına, Kadiş söylemeye katılamanın yanı sıra acilen spor yapmaya da başladım. İlk ayda on kilo zayıflamıştım. Hatta Alp'ime verdiğim sözü tutmak için mide ameliyatı olarak toplamda kirk dört kilo zayıfladım. Kendime döndüm ve Tanrı'ma sığındım.

Bu süreç, beni yaşamda pek de kötü olmayan başkaca şeyler olduğunu görmeye de yönlendirdi. Eşim Gina ve oğlum Emir sağlıklıydı. Arkadaşlarımız, yakınlarımız, iş arkadaşlarım bizi sevgileri ve yakın ilgileriyle kucaklıyor, hiç yalnız bırakmıyorlardı. Şirketteki gençlerim, bana oğul ve kız olmaya başlamışlardı.

İstesem işimi gücümü bırakabilecek ekonomik konumda olmama, derdimden ve acımdan divane olup yollara düşecek üzgünlük yaşamama karşın; müşterilerimize ve çalışma arkadaşlarıma, iş sektörüme, cemaatime, kentime, ülkeme, dünya insanlığına yapmam

ve katmam gereken onca şey varken, bunca sorumluluk taşırken, Alp'in beni görmek ve olmamı istediği gibi olmak telkini ve özgüdülenmesi beni ayakta tuttu, yaşama bağladı. Cenazesini almak üzere Londra'ya uçacağım o acı sabaha karşı vaktinde, liseden mezun olurken birbirimize âşık olduğumuz ve bugün otuz yedi yıllık eşim olan Gina'ya sarılarak şunu söylemiştim:

"Bak Gina, ne olursa olsun, 'Niye biz, ne yaptık da bu bizim başımıza geldi?' demeyeceğiz. Yoksa öyle bir kuyuya düşeriz ki hiçbirimiz çıkamayız. Bu zorluktan ancak birbirimize sarılarak, birbirimizle dayanışarak çıkacağız!"

Üçüncü K-Kalıcılık: Acının ve üzüntünün yaşam boyu sürecegi inancı.

Aylar boyunca ne yaparsam yapayım, acım hep benimle olacak gibi hissediyordum. Genellikle o andaki hislerimizin sonsuza dek aynı kalacağını sanırız ve böylece o duyguların ikincil deneyimlerini yaşamaya başlarız. Gergin oluruz ve biz gergin oldukça daha da fazla gerginlik hissetmeye devam ederiz. Veya kendimizi üzgün hissettiğimizde, bu kez de üzgün olduğumuz için üzülmeye koyuluruz. Halbuki biz duygularımızı oldukları gibi kabul ederek, bu duyguların hep ve sürekli olmayacaklarının farkında olmayı başarmalıyız. Rabbiler, zamanın en iyi iyileştirici olduğunu söylerler.

Keşke ben de bu 3K'yı sizin yaşınızdayken öğrenebilseydim. Yaşamımda birçok kez bu dersler bana yardımcı olabilirdi.

Bir gün danışmanım bana, durumumun ne kadar daha kötü olabileceğini düşünmemi istedi. Bu bana tümüyle içgüdülere aykırı, iyileşmek için olumlu düşüncelere başvurmak kolaycılığı gibi geldi birden. "Daha kötü mü?" dedim, "Sen deli misin? Bundan daha kötüsü ne olabilirdi ki?" Sorumu hemen kesti, "Alp'in bu beyin krizi, içinde Emir ve Gina'nın da olduğu arabasını sürerken olsaydı?" deyince de dondum kaldım.

Bunu söylediği an ailemin geri kalan iki ferdinin benimle kalmış olmasına ister istemez şükran duymaktan kendimi alıkoyamadım. Bu şükran duygusu, acımın bir nebze üstünü örttü o an. Şükran ve takdir duygularını hissedebilmek, dayanabilmenin ve dayanıklılığı artırabilmenin anahtarı. Şükran duydukları şeylerin listesini yapabilen insanlar daha mutlu, daha sağlıklı. Şükran duyabileceğiniz şeyleri sayabilmek esasen şükran duyabileceğiniz şeyleri artırıyor. Yılbaşlarında kendim için yazdığım yeni yıl manifestolarımda da olduğu gibi, her akşam yatmadan evvel "o gün şükran duyduğum üç şeyi" hatırlıyor ve böylece hem kendimle barışık hem de olumlu düşüncelerle uyumaya kendimi koşulluyorum.

Geçen yıl kasım ayında Yerushalayim (Kudüs)'de Alp'in 3. yıl duasını Kotel Hamaaravi'de (Süleyman Mabedi'nin geride kalan Batı Duvarı-Ağlama Duvarı'nda) yapmamıza iki gün kala, İshak İbrahimzade Başkanımızın oğlunun Bar Mitsva'sı için ve şu anda ALEF (yani ALP'in adını İbranice harflerle yazmaya kalktığınızda Alef-A, Lamed-L ve Pe-P) binasında sabah dualarında kullanılan Sefer Tora'mızın *[Yahudiliğin yasalarının yazılı olduğu kutsal metin. Sefer Tora fiziki olarak bir kitap gibi değilir, o bir pargomen rulosudur. Geleneksel olarak hála eski usullere sadık kalınarak rulo biçiminde kullanılmaya devam ediliyor]* son harfinin yazılarak tamamlanması töreninde duygularımı kontrol edemeyip bahçede hüngür hüngür ağlamıştım. Üç yıl önce Alp'in Olam Haba,

gelecek dünyaya ışıklar içinde olmaya geçmeye iki günü kalmış olduğunu bilsek neler yapardık kim bilir? Sadece iki gün?

Bugün mezun olurken kendinize bir sorsanız; yaşanacak iki gün kalmış olsa nasıl yaşar, neler yapardınız? Her şeyi dağıtıp partilerle eğlencelerle geçirilecek bir zamanı kastetmiyorum. Yaşamın her bir gününün ne denli kıymetli olduğunun anlamını kastediyorum. Gerçekten de her bir gün ne kadar da kıymetli!

Bugün burada, yaşamımın en kötü gününden 3 yıl 7 ay 26 gün sonra karşınızda dururken, benim için iki şey çok doğru: devam etmek ve şükran duymak.

Benim her zaman tam şuramda (kalbimde) dokunabildiğim, hep hissettiğim kocaman bir acı ve hüzün depom var. Hiç bu kadar çok ve sık ağlayabileceğimi düşünemezdim, bilmezdim. Fakat aynı zamanda bir şeyin daha pekâlâ farkındayım ki, artık sızısız ancak yine de olanca acımla yürüyebiliyorum. Çünkü alabildiğim ve verebildiğim her nefes için, yaşamın kendi armağanı için her şeye karşın şükran doluyum. Zor da olsa kutlanabilecek her şeyi kutlamaya çalışıyorum. Nitekim geçen cuma günü eşim Gina'nın altmışinci doğum gününü sevdiği arkadaşlarıyla kutlamasını, "İnsanlar için insanlarla çalışarak mekânlar oluşturma" çalışma felsefemin son halkası, ortağı olduğumuz Marmaris Bozburun'daki MiaMai Otel'de yapabildik. Şimdilerde her bir günün mutluluk dakikalarına odaklanmak için daha çok çaba harcıyorum.

Ve dahi, belki de yaşamımın en büyük çelişkisi oğlum Alp'imin kaybına rağmen ancak onun sayesinde yapabildiklerimizle çok daha derin bir şükran duygusuna varabilmemiz... Bir taraftan Özyeğin Üniversitesi bünyesinde, sevgili Tuğba Güraslan ile geliştirdiğimiz ve yaşattığımız Alp Alkaş Perakende Gayrimenkul Merkezi'nin üç yılda doksanı aşan mezunu, diğer yandan cemaatimizin her yaştan girişimcilerine destek ve mekân sunmayı hedefleyen Alef binasındaki aA Com.station *[Burası Ulus Özel Musevi Okulu arkasında yapılan ALEF binası içinde 10 yıl önce (Alp'imin cenazesinde gelen bağışlara ek yaparak) oluşturduğumuz alp Alkaş (aA) Com(munity) Station ile bugünkü HAN Spaces'in Türk Yahudi Toplumu için kurguladığımız ilk çekirdek girişimimizdi. Güzel niyetlerle başlamış olsak da sürdüremedik. -yn]*... Onun anısına ve adına bağışlanan burslarla ve ödüllerle yakın çevremizin, dost ve arkadaşlarımızın bizi, birbirine kenetlenen çekirdek ailemizi sarıp sarmalayan sıcak ve samimi sevgilerine duyduğumuz şükran duygusu.

Siz sevgili yeni 2016 mezunlarımız için de dileğim; sizin de bu şükran

duygusuna ulaşmanızdır. Sadece iyi günlerde değil, esasen daha da çok gereksinim duyacağınız zor günlerde de şükran duygusunu yaşamanızdır. Ve sevdiklerinize, onları sevdiğinizi her fırsatta söylemeniz. Şımarmamam için beni uykumdayken öpen bir babanın çocuğu olarak, o gün görüntülü konuşamadığımız için kırgın olduğum bir günün akşamındaki son telefon konuşmamızı iyi ki "Seni seviyorum oğlum" diyerek kapattığım için tüm acımın içinde, yine de şükran doluyum.

Dilerim ki yaşamınızın her bir kıymetli gününü, yaşam sevinciyle anlamlı bir şekilde yaşarsınız. Ümit ederim ki sızısız ve acısız yürür, her bir adım için şükran duygusunu yaşarsınız. Ve karşınıza güçlükler çıktığında, dilerim ki içinizde yerleşik olan o öğrenme ve büyüme yeteneğinizi hatırlarsınız!

Biliniz ki, her birimiz doğuştan belirli bir dayanıklılık ile yaratılmışız.

Başınızdaki o görünmez tacı hep olumlu duygu ve davranışlarınızla parlatabilir, tıpkı bir kas gibi çalıştırarak onu geliştirebilir, ondan yararlanabilirsiniz. Bu süreçte gerçekten kim olduğunuzu belirleyerek, kendi kendinizin en iyi formuna ve versiyonuna erişebilirsiniz.

Sözlerime son verirken, bugün mezun olan öğrencilerimizi bizlere güvenerek okulumuza teslim eden ailelerimize,

Bu sorumluluğu bizim adımıza en özverili şekilde üstlenerek gerçekleştiren okul yönetimimize ve öğretmenlerimize,

Dualarını her zaman hepimizin başarısı için eksik etmeyen Hahambaşımıza,

Okulumuzla ilgili herhangi bir sorunumuzu anlatmaya başladığımızda, daha sözümüzü bitirmeden sorunu çözen cemaat ve vakıf yöneticilerimize,

Ve bu on iki senelik yolculuğu hep birlikte yapmış olmanın ayrıcalığını ve mutluluğunu bizlere yaşatan siz sevgili mezun kardeşlerime çok teşekkür ederim...

Muhterem Hahambaşım,

Müsaadenizle bir Kohen *[Yahudilikteki bir din adamı sınıfı. Kohenler, Hz Musa zamanında din görevlisi olarak seçilen ve kurumsallaşmış bir soy grubudur. Bu nedenle kimse sonradan Kohen olamaz]* olmasam da "Birkat

Hakoanim-Kohenlerin Duası" ile sevgili mezunlarımızı yeni yaşamlarına yolculayalım:

Tanrım tüm yollarınızda sizleri kutsasın ve korusun,
Yollarınızı işığıyla hep aydınlatsın ve
Sizleri gitmek istediğiniz hedeflere, iyilik içinde ve barış içinde ulaştırsın...

Bizler de hep birlikte, siz çocuklarımız icin "Amen" diyelim...

ALP'SİZLİĞE RAĞMEN AYAKTA KALAN OLMAK İÇİN...

Yaşam, sürekli akışta kalmamızı gerektiren bir yürüyüştür.

Kendimizi gerçekleştirmek ve potansiyelimizin doruğuna ulaşabilmek için koyduğumuz hedeflere doğru çizdiğimiz uzun yollan katedebilmek üzere çıkacağımız yolun ilk eylemi, okyanustaki o ilk kulacı atmaktır.

Harekette bereket vardır. Hep ilerlemeli, asla pes etmemeli, sürekli adımlarla yolculuğumuza devam etmeliyiz. Engelleyici güçlerle karşılaşsak bile, kararlılıkla ayakta durmalıyız. Beklenmedik engeller bizi şaşırtsa da onları aşmalı ve yolculuğumuzu sürdürmek için adımlarımızı kararlılıkla ileriye doğru atmalıyız. Üstelik öyle bir coğrafyada yaşıyoruz ki, her yanından bereket taşan bir ülkemiz var. Kim olursa olsun, vatanımıza zarar vermek için var gücüyle gece gündüz çalışsalar bile biz bu topraklarda alt edilemeyiz. O vakit küsmemeli, yürümeli, durmadan yürümeli, bereketli toprakların hakkını vermeliyiz. Bu bereketli topraklar üzerinde yaşayan çalışkan insanlar kararlı çabalarını devam ettirdikleri sürece, küresel sorunlara bile çözümler bulunabileceğine içtenlikle inanıyorum.

Tabii hayatta nimetlere varmak kadar, istenmedik musibetlere hedef olmak da var. Küçük Prensim Alp'imi kaybedişim gibi. Takdir edersiniz ki bir insanın yaşayabileceği en büyük, en tarifsiz acı bu.

Evlat acısı. Bundan daha büyük mutsuzluk olamaz, diye düşünürken ben, eşim, büyük oğlum, her birimiz kendi yolumuzda, kendi çabalarımızla bu mutsuzluğun tekrar mutluluğa nasıl dönüşebileceğini bulabilmek için arayışa çıktık. Dörtlü çekirdek ailemizin geride kalan üç kişisi olarak bizler, aslında acımızı çok faklı biçimlerde yaşadık ama birbirimizin elini hiç bırakmadık; birbirimizin acıyı yaşama biçimine de Alp'imizi anma şekline de hiç karışmadık ve saygı duyduk. Yoksa yaşayamayacak, bir köşeye çekilip kahredecek, belki Tanrı'ya isyan edecektik. O noktada acıya yenilip durmadık, vazgeçmedik yaşama asılmaktan. Her birimiz yolumuza kâh birlikte kâh ayrı ayrı devam ettik.

Mutlaka harekete devam etmek gerekiyor ki bereketlere erişebilelim. Onun için de benim yöntemim insanlar için insanlarla mutlu ortamlar,

mutlu zamanlar, mutlu çalışma ekipleri kurgulamak şeklinde oldu; ki bu sayede çalışma arkadaşlarımdan, etrafımdaki gençlerimden, can dostlarımdan, yoldaşlarımdan bana geri yansıyan güç ve enerjiyle yeniden ivme kazandım, devindim. Hayata yeniden böyle sarılabildim.

Kendi acılarına rağmen yaşama sıkı sıkıya sarılan bir baba olarak herkesin çaba harcaması, adım atması, bir hareket başlatması gerekliliğini ve bu çabanın ne kadar değerli olduğunu ifade etmek istiyorum. Yarın ne olacağını hiçbirimiz bilmiyoruz ama şu anı biliyoruz. Şu an çok önemli. Şu AN'da kalma. Şu an yürüdüğümüz yolda inatla, sabırla ve azimle ilerlediğimiz takdirde hayat bize çok daha farkli, çok daha başarılı günler gösterecektir.

Elbette kimi zaman mutsuzluk diz boyu olabilir. Yetiştiğimiz ortam ve kültür bazen arabesk bir zihniyeti dayatabilir. Ancak dostlar olgunlaşmak, acıları kabullenmek ve huzur bulmak için bazen daha az düşünmek kazanılması gereken bir beceri olarak elzemdir. Mutsuzluk yolunda ilerleyerek kendi mutsuzluğumuzu beslemek istemiyorsak, geçmişin acılarına ve olumsuzluklarına kapılıp gitmek yerine odağımızı hedefimize yönetmeli ve kararlılıkla adımlar atarak ona doğru ilerlemeliyiz.

Bir yolunu bulmalı ve o yolu sebatla yürümeliyiz. Tıpkı sevgili dostum, değerli yazar Mümin Sekman'ın kitabının ismi gibi: Ya Bir Yol Bul Ya Bir Yol Aç Ya da Yoldan Çekil. Kah yolu açarak kah yolumuzu bularak, kimi zaman da yoldan çekilip daha iyi bilebileceklerin peşine düşerek...

Bizim bu konuda bulduğumuz yol, Alp'i hep yaşamak ve yaşatmak...

ALP'TEN SONRA

Alp'imin sonsuzluğa uçuşu sonrası çok fazla beklenmedik ve ani iniş çıkışlarım olabiliyor. Bir günüm bir günüme de uymayabiliyor. Yine de şükürler olsun ki, kolay kaybedebildiğim dengemi çabuk bulabiliyorum. Bu bakımdan çocukluğumuzda yaygın olan haciyatmaz oyuncaklarına benzetiyorum kendimi. Kaç kez düşersem düşeyim, öz güdülenmemle bir şekilde kalkmayı becerebiliyorum.

Çalışma arkadaşlarım, dostlarım ve eşim, ruh halimin bu oynaklığına her zaman uyumlanamayabiliyorlar. Bu halimde, pek tabii ki on senedir içimde taşıdığım o inanılmaz ve başa çıkılamaz gibi gelen travmamın, dayanılması ve taşınması çok güç büyük acımin da tesiri büyük.

An geliyor, bilindik anısı olan bir şarkı kulağıma erişiyor. Gördüğüm bir resimde, gittiğim bir yerde yine oğlumu hatırlıyorum; o dolgun, canlı, güleç ve güzel yüzü geliveriyor gözlerimin önüne. Gözyaşlarımı tutamayıp ağlamaya başlıyorum, hem de çok ağlıyorum... On sene geçti, ben hâlâ çok ağlıyorum. Çok uzun zaman uçağa binemeyişimin sonrasında, uzunca bir zaman da tek başıma yalnız bindirmediler beni iş yolculuklarımda uçaklara. Çünkü tek başıma her kalışımda ağlıyor, hep ağlıyordum.

İlk günlerde de bir daha asla devam edecek güç bulamayacağımi sanmıştım kendimde. Bu öyle bir ıstıraptı ki, insana nefes alırken ciğerinin söküldüğünü hissettiriyordu. Bu böyle gitmeyecek ve bir noktada, bir yerde hık diye gideceğimi düşünüyordum.

Dağılmış bir adamdım. Hiç toparlanamam zannederken kendimi yeniden toparladım. Ben yaptıysam, yapabildiysem herkes yapar, yapabilir, hatta yapmalıdır. Kaç kişinin ruhundaki yük be. nimki kadar ağırdır ki? Tanrı'ya duam ve yakarışım; hiçbir anne ve babaya evlat acısı yaşatmaması. Zincirlikuyu Mezarlığı'nın girişi üstünde bir yazı vardır: "Her canlı bir gün ölümü tadacaktır." Yeter ki sıralı olsun ölüm.

Yaşamdaki en büyük acı, en büyük yük, çok sevilen evladın kaybı değildir de nedir? Boşuna dememişler, "Tanrı kimseyi evlat acısıyla sınamasın!" diye. Böyle bir kayıptan, bu kaybın travmasından sonra evladını kaybetmiş bir baba olarak ben tekrar ayağa kalkabilmiş ve hayata tutunabilmişsem, her büyük acı ve kayıptan sonra bile bunu herkes yapabilir, yapmalıdır... Bunu savunuyorum.

Kendime yasaklar koydum. "Avi, senin kendini koyvermeye hakkın yok!" dedim ve kendi kendimi sürekli ayakta kalmaya güdüledim.

Hayat bize hiç beklemediğiniz bir anda, geceden sabaha, en çok sevdiklerinizden birini alarak tarifsiz, çok büyük, çat kapı acılar verebiliyor.

Buna rağmen,
yaşama sarılmaya devam etmek,
anlamlı ve iyi şeyler yapmayı becermek,
başkalarının yardımına koşmak,
ev ve çalışma ortamını iyileştirmek,
kafayı dağıtacak meşgaleler ve farklı uğraşlar üretmek, belki de benim gibi çok çalışmak, çok meşgul olmak lazım.

Pazar sabahları genelde daha erken kalkarım ve çalışma odamda espresso makinesinin yanındaki kanepede evin sessizliğinde bir başıma otururum. O zamanlarda da oğlumla sık sık yazışıyorum. Onunla buluşuyorum. Ona kavuşuyorum. O hafta başımdan geçenleri oğluma anlatıyorum. Bir yerlerden beni dinlediğini, gülümseyerek beni süzdüğünü, ben hissetmesem de belki gelip bana sımsıkı sarıldığını umut ediyorum. Sayfalarca uzayan dizelerden oluşan şiirler yazarken ona, bazen de içimden taşan duyguları bir mektupla ifade ediyorum. Tüm bunlar benim için oğlumla temas kurmak, onunla bir şeyler paylaşmak, onu her şekilde içimde yaşatmak anlamında.

Evet, Alp'ten sonra bir kanadım kırık yaşıyorum ama yine de onu anarak, güzellikleriyle hatırlayarak, ondan kuvvet alarak, ona yakışacak bir baba olmaya çalışıyorum.

Bu kitabımın benim için öncelikli amaçlarından biri, belki de en önemlisi, yaşadığım büyük kaybın ardından duyduğum acıyı aşma çabalarımı aktarmak. Belki de örnek oluşturarak benzer acılan yaşayan insanlara moral ve motivasyon sağlamak, acılarıyla başa çıkabileceklerine dair inançlarını güçlendirmek. İstiyorum ki bu kitabı okuyanlar her neye dertleniyorsa aldırmasınlar, enseyi karartmasınlar, kahretmesinler, yeniden toparlanmalarını sağlayacak ışığı, o yeni ve aydınlık kapıyı aramaktan vazgeçmesinler, umutlarını yitirmesinler.

Ben kendimce bir yöntem buldum ve bir nevi terapim olarak Alp'im için yazmayı sürdürüyorum. Yıllardır biriktirdiğim, belki de ciltler dolduracak kadar çoğalmış bu şiirler ve mektuplardan birini, bu kitap vesilesiyle paylaşmak istiyorum:

Alp'im, Küçük Prensim,

Seneler geçti, ben senden geçmedim.

Derin bir kederin içindeyim, yüreğimi kanatan cinsten. Canım oğlum, kıymetli tohumum. Bu fani dünyadan ayrılmış ama ruhumdan hiç gitmemişsin. Her anını her nefesimde, tenimde, bedenimde derinden işlemişim ve içselleştirmişim.

Genelde alacakaranlık saatlerinde, kimi zaman da efkârın ve hüznün vaktinde, hayata gölgeler indiğinde, senin hatıralarının sıcaklığında teselli buluyorum. Göremiyorum seni ama hep duyuyorum. Gittiğin o kutsal mabedin, o sonsuzluğun içinde bana fısıldadığın sırlarını dinliyorum.

Hafif rüzgârın esintisinde o sıcacık çocuksu gülüşün hep yankılanıyor zihnimde. O sesin, elveda demeyen bir ezgi gibi çınlıyor. Anılarımızın, seninle gittiğimiz caddelerinde kol kola girip dolaşıyoruz. Zamanın, mekânın, anın anlamını yitirdiği bir düzlemde seninle gülüşüp, sarılıp hasret gideriyoruz.

Sana sımsıkı sarılmayı, bana sımsıkı sarılmanı bilsen ne kadar özledim Alp'im. Parlayan gülümsemeni, ışıldayan yüzünü görmeyi. Andolsun yavrum, canım evladım; seni kalbimde sonsuza kadar, sönmez bir rehber ve ışıldayan bir alev olarak yaşatacağım. Bu can bu bedeni terk-i diyar eyleyinceye değin her soluğumda, her işimde, hatta her konuşmamda adını zikredecek ve ben yaşadıkça hatıranı da yaşatacağım. Bir ben olacağım, bir sen.

Sensiz yürüyorum. Ama senin için de yürüyorum. Yıkılsaydım sana ihanet etmiş olurdum, biliyorum. Her zaman kolay değil. Zor, zor benim aslan evladım zor. Ama sen benim için varsın. Hep yanımdasın. Ben seni bırakmıyorum. Senin de beni bırakmadığın gibi. İçim ürpertilerle dolduğunda yorgun ruhumu ışıtan güneşimsin hâlâ. Karanlık balçıklarla dolu bataklığa batar gibi hislerle paramparça olduğumda o balçığı kurutup beni kurtaran ve bütün kılan yolumu aydınlatan bir nur, bir ışıksın hâlâ.

Islanan renk solar ama dinmeyen gözyaşlarım sana olan sevgimi asla solduramadı. Baban bu gözyaşlarıyla da yürümeyi, yaşamayı öğrendi.

Aynı yolda yürüyorum. Düştüm, geri kalktım. Gün oluyor dermanım kesiliyor, yavaş adımlar atmak mecburiyetinde kalıyorum ama yürüyorum, durmuyorum. Senin dinmeyecek özleminle, sana içimde hep canlı olan sevginle yürümeye ve yaşamımı sürdürmeye devam ediyorum.

Alp'im, canım yavrum, anıların hep burada, şuramda, canımda. Kırık kalbimin tuvaline resmedilmiş bir sanat eserinin canlılığında.

Beni, kendimi bırakmıyorum ve bırakmayacağım. Kendimi koyvermiyorum, koyvermeyeceğim.

Geçerse geçsin yıllar. Silmeyeceğim seni, gönlümde soldurmayacağım. Hatıranda teselli bulup sana sımsıkı sarılacağım hep. Kahkahalarını, neşeni, o zevkli ve imrendiğim zarafetini kendimde taşıyacağım; gülecek, eğlenecek, dik duracağım. Senin baban olacağım. Daima.

Sonsuza dek özlenenim.

Seni seviyorum.

Baban.

KAVRAMLARIM & YAŞAM FELSEFEM

SEKTÖRDE 30. YIL

Gazete sayfalarında, dergi sütunlarında, TV programlarında olsun, birileri beni takdim ederken genellikle, "AVM denince Türkiye'de akla gelen ilk isim, Avi Alkaş..." kalıbını kullanır ve sektörün en önemli oyuncularından biri olduğumu söylerler. Benimle AVM'lerin gelişimlerini, sorunlarını, geleceklerini konuşmak isterler.

Bir yanım onlara hak veriyor, hatta için için biraz da kasılıyorum ve gönlüm okşanıyor elbette.

2023 yılı itibarıyla Türk alışveriş merkezciliğinin 34. yılını kutluyoruz ve ben bu 34 yılın 30'una şahitlik etme şansına eriştim. Yanlış anlaşılmak istemem... Bana gösterilen bu ilgiden, alışveriş merkezleri veya perakendecilik sektörü hakkında bir haber hazırlanacağı vakit ilk akla gelen isimlerden biri olmaktan ötürü gayet memnunum ve bunun haklı gururunu daima yaşıyorum. Hal böyle olunca, ekonomik güçlüklerin kendini iyiden iyiye hissettirdiği şu son yıllarda insanlar ister istemez pek çok sektörü yakın, orta ve uzun vadede nelerin beklediğini öğrenmek ve bu bilgileri en doğru kaynaklardan edinmek istiyor. Sorduklarında ise gördüklerimi, tecrübelerimi, öngörülerimi hem bildiğim hem de olduğu gibi içtenlikle anlatmaya gayret ederim. Sorulan sorunun cevabını vermenin yanı sıra, insanlarla paylaşma arzusunda olduğum başka hususlara da röportajlarımda, söyleşilerimde değinmeye çalışırım.

Takdir edersiniz ki bulunduğum özel konum itibarıyla, çekirdekten yani en alt kademelerden yetişmiş, kendini yetiştirmiş biri olmaya çalışmanın verdiği tecrübeyle, meslektaşlarım arasında pek az kişiye nasip olmuş bir irtifadan, oldukça geniş bir açıdan bakıyo. rum manzaraya. Ve yine de insanlara kaygı, endişe ve karamsarlık değil hep umut aşılamayı şiar edinmişimdir. Zaman oluyor ben de ufukta karanlıklar, belirsizlikler görüyorum. Ancak sadece aydınlatılamaz karanlıklar, bizi girdabına alıp yok edecek karmaşıklıklar da görmüyorum. "Çıkmadık candan umut kesilmez" sözünden hareketle böyle anlarda kendi dışıma çıkıyorum, görünenin dışına. Belki bu sayede Avi Alkaş'a baktığımda "AVM duayeni olmuş" bir adamdan ziyade, bu iç ısıtan ve umut veren atasözümüzün vücuda gelmiş hali olan iyimser bir adam görüyorum. Sabah uyandığımda o adam olarak uyanmak, gece yastığa başımı koyarken gene o adam olarak uykuya teslim olmak istiyorum.

Tüm o röportajlarda, TV programlarında bir söyledimse aslında bin sustum. İnsanlar haliyle gündem olanı konuşmak, onu dinlemek, onun hakkında birtakım şeyler öğrenmek istiyor.

Bilmenizi isterim ki "gündem" denen olgu buzdağının görünen kısmıdır, her an da değişir.

Ekonomik sıkıntılar var, suç var, yolsuzluklar var, o var, bu var, var oğlu var... Ülkede yaşanan bir ton şey olanca süratleriyle gündeme gelir ve gider. Kaygı dolu bir atmosfer oluşur, haberciler meşreplerine yahut çalıştıkları yayın organının hasletlerine göre, kara bulutları dağıtacak veya karanlıkları daha da derinleştirecek bir şeyler duyma umuduyla bizim gibilere mikrofon uzatır. Ben ise her daim fırsatların ve güçlerin yer aldığı potansiyelleri görenlerden, kara bulutları dağıtanlardan, umudu yeşertenlerden olmayı yeğlemişimdir. Beni tanıyan tanımayan, bilen bilmeyen herkese umudu aşılamak istiyorum. "Kardeşlerim, büyüklerim, ne olursa olsun enseyi karartmayalım!" fikrini vermeyi seçiyorum.

Bu amaçla da kendime yöntem edindiğim ve ne yalan söyleyeyim artık iyice benimseyip içselleştirdiğim bazı değerlere burada yer vermek istedim.

İNS"AN"LAM

Sevgili Dostlarım,

Temmuz ayını tamamlayıp ağustos ayına başladığımız bugünlerde size en son bitirdiğim ve beni çok derinden etkileyen bir kitaptan bahsetmek istiyorum. Kitap, 20. yüzyılın önde gelen psikiyatrlarından Viktor Frankl'ın İnsanın Anlam Arayışı adlı kitabı...

Geliştirdiği logoterapi ile psikoloji ekolüne büyük katkılar sağlayan Frankl, kişilerin nevrozlarının üstesinden gelmesi için kişileri hayat amacını keşfetmeye iter. Frankl, Viyana'daki kliniğinde yaptığı bir araştırmada şu sonuçlara ulaşmıştır: Hem hastaları hem de personelinin yaklaşık yüzde 80'i insanoğlunun yaşamak için bir nedene ihtiyacı olduğuna inanır ve yaklaşık yüzde 60'ı uğruna ölmeye değer birine ya da bir şeye sahip olduğunu hisseder. Varoluşsal krizlerin modern toplumlarda normal olduğunun altını çizen Frankl, insanlarının istediklerini yapmak yerine onlara söyleneni ya da başkalarının yaptıklarını, ifade eder. Aslında tam da modern toplumların zaman zaman içerisinden geçmekte olduğu buhranlardan birini yaşadığımız bugünlerde, Frankl'i ya da İnsanın Anlam Arayışı kitabında yer verdiği Nietzche'nin ünlü özdeyişini daha sık hatırlamamız ve daha çok anlamamız gerekiyor: "Yaşamak için nedeni olan herkes, her türlü nasila katlanır..." Ya da benzer şekilde kitap içerisinde yer alan Sartre'in şu sözleri: "Hayatımızın anlamını biz yaratmayız, onu keşfederiz..."

Viktor Frankl'ın anlam ve amaç arayışını daha iyi anlamamız için kitapta üzerinde çalıştığı dört vakanın örneğiden bahsetmek gerekir. İlk vaka kendisidir. Auschwitz'de mahkûmken yaşadıkları ona şunu göstermiştir:

"İnsan karşılaştığı her türlü koşulda tavrını, kendi yolunu seçebilirdi. Bu özgürlük insandan alınmayacak tek özgürlüktü..."

Frankl, mahkûmken vereceği tavrı kendi seçmiş ve serbest bırakıldıktan sonra psikoloji dünyasına damgasını vuran logoterapi ekolünü geliştirmiştir. Kariyeri boyunca topladığı tüm teorileri ve araştırmaları kapsayan yayımlanmaya hazır müsveddeyle geldiği Auschwitz'de, müsveddesine el konulduğunda yeniden yazmak zorunda kaldığını fark etmiştir. Bu ihtiyaç tabiri caizse onu güdülemiştir. Yıllarca ve özellikle tifüse yakalandığında bile

bulabildiği her türlü kâğıda kayıp çalışmasının detaylarını yazmıştır.

Sevgili dostlarım, üzerinde saatlerce konuşulup yazılabilecek olan bu anlamlı ve değerli eser bana duygularımızı kontrol edemeyeceğimizi lakin eylemlerimizin sorumluluğunu alabileceğimizi bir kere daha hatırlattı. Frankl'ın hastalarına sorduğu ilk sorulardan birinin "Neden intihar etmiyorsun?" olduğunu bu kitabı okuduğumda öğrendim. Çünkü bu sorunun cevabı bizim yaşamak için bir neden bulmamızı sağlar... Hatta bazen birden çok neden. Modern hayatın koşuşturması içerisinde çoğu zaman bu nedenleri unutuyoruz. Bu nedenleri unuttuğumuz gibi başımıza gelen olaylar karşısında vereceğimiz tepkiyi seçebileceğimizi de unutuyoruz. Aslında nasıl ki hayat biz bir şeyler planlarken başımıza gelenlerse hayattaki aradığımız anlam da bu başımıza gelenlere karşı kendi yolumuzu seçme özgürlüğü, olabilir...

Sözün özü sevgili dostlarım, bu kitap yaşadığım acıma rağmen benim yaşamak için nedenlerimi bir kere daha hatırlamamı sağladı. Tanrı'ya bir kere daha şükrettim. Ve kendi kendime "nasıl" ile mücadele ederken de kendi tavrımı seçme özgürlüğüm olduğunu bir kere daha hatırlattım.

Dilerim hepimizin karşımıza çıkan zorlukları yenmeye çalışırken bir nebze olsun katkısı olur...

MODERN BİR STOACI OLMANIN ARAYIŞI

Özellikle yaşamımdaki en büyük travmam, canım küçük oğ lum Alp'imi sonsuzluğa uğurlayışım sonrasında benimsediğim ve içselleştirdiğim düşünce yapısı doğrultusunda, kendimi göreceli şekilde "modern bir Stoacı" olarak tanımlayabileceğimi düşünmeye başladım.

Adını, MÖ 3. yüzyılda Yunan filozof Zenon tarafından kurulan bir okul olan Stoa'dan (sütunlu galeri) alan Stoacılık, temel amacı insanın kendi düşüncelerini ve duygularını kontrol etmesini, dış etkenlere bağımlı olmadan iç denge ve özel bir sükûnet içinde yaşamasını sağlamak olan bir felsefe. Bu felsefeyi yakından tanımak, dünyaya bakışımı restore ettiğim günlere denk gelince aslında oğlumun yokluğuyla baş etme yöntemi olarak benimsediğim tutum ve davranışların aslında beni de bir Stoacı yaptığını fark ettim.

Stoacılığın temellerini oluşturan "kabul ve teslimiyet-tevekkül", insanın "kendi mümkün gerçekliğini, anbean kendinin var edişi" gerçekten de beni anlatıyor gibiydi.

Antik Yunan felsefesinin önemli akımlarından biri olarak insanın iç huzuruna, mutluluğuna ve erdemli bir yaşam arayışına odaklanan Stoacılık felsefesine yakınlaşmamda etkili olan birkaç bilgiyi, "Kişisel Stoist Manifestomda" bir araya getirdim.

STOIST FELSEFEM

Evrendeki her şeyin bir amacı olduğuna inan.
Doğanın iradesine uyumlu bir şekilde yaşa.
Aklın gücüne inan.
Erdemli ol, erdemli davran.
Huzur dış etkenlere bağlı değildir. Duygusal dengeni korumayı öğren.

Zorluklarla başa çıkarken akıl ve erdem ile hareket et.
Duygusal tepkilerini kontrol et, aşırı duygusal dalgalanmalardan kaçın.
Dürüstlük, adalet ve insan haklarına saygı konusunda taviz verme.
Herkes eşit değerdedir.
Hoşgörülü ol, toplumsal dayanışmayı önemse. Diğer insanlara yardım

et, onlara destek ol.
Olumsuz düşüncelerini kontrol et ve yönet.
Seçimlerini önemse, irade göster. Kontrol edebileceğin ve edemeyeceğin şeyleri ayırt et. Gereksiz endişelerden kaçın.
Öğrenmeye, kişisel gelişime ve büyümeye önem ver.
Kontrolün dışındaki durumları kabullen ve onlara karşı sabirli ol.
İçsel huzuru arttır, stresi azalt.
Basit ve anlamlı bir yaşam kur.
Tüm insanların ve doğanın birbirine bağlı olduğunu unutma.
Empati ve saygı göster, evrensel birlik duygusuna hizmet et.

konuşmak; sevdiğimiz ama epey bir süredir yapmadığımız bir etkinliği hayata geçirmek veya hiçbir şey yapmayıp sadece şöyle bir açık havaya çıkarak doğanın güzelliklerini fark etmek için fırsatımız var. Şu An bize seçenekler veriyor. Değerlendirip değerlendirmemek bizim elimizde; bize hediye olarak bahşedilen anları iyi kullanup mutluluğa erişmek de anları ıskalayıp hayatı bunaltıcı bir rutin olarak yaşamayı seçmek de...

"AN"CI OLMAK, "AN"DA KALMAK VE "AN"I YAŞAMAK

İnsan hayatı geçmişte yaşananlar ile gelecekte olacaklar arasında sıkışıp kalırken çoğu zaman şu anda var olanı, yaşanmakta olan ani, kâh geçmişin hayıflanmaları kâh geleceğin kaygılanmaları nedeniyle göz ardı eder.

Geçmişte yaşanan hatıraların ağırlığı ve gelecek kaygıları insanları yakalayıp bir tür uykuya dalmış gibi hissettirebilir. Ancak gerçek yaşam, anın içinde var olmakla mümkündür.

İşte bu noktada "ANda kalmak, ANı yaşamak, ANcı olmak" felsefesi devreye girer.

AN'da kalmak, insanların mevcut anı değerlendirmesine, anın tadını çıkarmasına ve gerçek varoluşunun bilincinde olmasına yönelik benim de travmam sonrası çıkış yolumda çok yararlandığım bir yaklaşım. Bu felsefe, insanları geçmişin pişmanlıklarıyla hüzünlenmeye veya gelecekteki belirsizliklerle endişelenmeye odaklanmaktan kurtarır. Bunun yerine şu anda mevcut olanı, her nefesi, her duyguyu, her deneyimi hissetmeyi teşvik eder.

Geçmişte yaşananlarla uğraşırken, gelecek kaygılarıyla boğuşurken, bir yandan da sürekli bir sonraki adımı düşünme eğilimindeyiz. Bu durumda ise anı yaşamak için harika bir fırsatı kaçırınız. Görmeyiz, fark etmeyiz bile onları. Hemen şu anda önemsediğimiz, özlediğimiz ama özlediğimizi fark etmediğimiz bir insanla

AN'da kalmak bir tür farkındalık, gerçeği algılamak durumudur.

Kendimize ve çevremize dikkat etmek, duyularımızı kullanmak, zihnimizi sakinleştirmek ve şu anda meydana gelenleri gerçekten hissetmek demektir. Yaşadığımız duyguları ve deneyimleri derinlemesine deneyimlemek için mevcut anın içine dalmalıyız. Bu, zihnimizi meşgul eden düşünceleri ve endişeleri bir kenara bırakarak anın keyfini çıkarmamızı sağlar.

AN'da kalmak, yaşamımıza bir anlam katmanın yanı sıra bizi motive eden bir felsefedir. Hayatın değerini anlamlı kılan şeyler, aslında şu anda yaşadığımız anlardır. Geçmişte yaşananlar geride kalmıştır ve

gelecek henüz gelmemiştir. Şu anda mevcut olan an, gerçekten yaşadığımız tek andır. Bu nedenle AN'da kalmak, bize gerçek mutluluğu ve tatmini getirebilir.

AN'ı yaşamam ve AN'cı olmam, hayatın değerini çevreme ve erişebildiklerime anlatma çabam, onu hep beraber mutlulukla yaşamamız için bir çağrıdır. Bir davettir. Gelin diyorum sizlere; gelecekteki belirsizliklerle boğuşmak yerine, mevcut anın hakkını vermek için çabalayalım. Şükür ki nefes alıyoruz. Fark etsek de etmesek de çevremiz güzelliklerle sarılı. Hakkını versek de vermesek de sevdiklerimizle aramızda çok derin, çok manalı, çok hakiki bağlarımız var; günbegün sağlamlaşan bağlar. Bir AN duralım, bunların farkına varalım. Kendimize gerçekten hayatta olduğumuzu hissetme izni verelim.

NASIL AN'CI OLUNUR?

AN'da kalmak için pratik yapmak ve bu fikri sık sık hatırlamak, her yeni alışkanlıkta olduğu gibi önemlidir. Kişi alıştıkça daha da fazla yapası gelir. Her gün küçük anların keyfini çıkarmak, minik mutlulukları fark etmek ve şükranla dolu olmak da bizi AN'da kalmaya teşvik eder. Buna mutlaka vakit ayırmalıyız.

Yeni Başlayanlara ya da Başlayacaklara

AN'cı OLMAK için Gündelik 4 +1 Değişim Fırsatı:

1. Kendinize zaman ayırın: İçsel huzurunuzu ve refahınızı desteklemek için beş dakika bile olsa kendi kendinize kalma fırsatı yaratın. Dilerseniz bu iş için kronometre de ayarlayabilirsiniz. Beş dakika hiç dakikadan iyidir. Dilerseniz meditasyon yapın, dilerseniz sessizce durun ya da uzaklara bakın. Yeni teknoloji ürünü saatler, birçok mobil app'ler, yeni yazılımlar, bu konuda gerçekten de çok yararlı sonuçlar almanızı sağlayabilir.

2. Olumlu düşünce pratikleri geliştirin: Kendinizle ilgili tespit ettiğiniz zayıf yönlerinizi nasıl güçlendireceğinizi ya da onların içindeki fırsatları bulmaya çalışmak harika bir olumlu düşünce pratiğidir. Sonraki sayfalarda paylaşacağım, çokça benimsediğim ve projelerimizde sık sık hem takımım hem de kendim için kullandığım SWOT analizi, içindeki olumlu noktalar ve fırsatları görmek açısından oldukça yararlı bir pratik yapma yöntemi bence.

3. Kreatif uğraşlar edinin: Kendinize renkli kalemler alın, belki de

oyun hamurları. Müzik dinlemek, bir ressamın eserlerini anlamaya çalışmak çok yararlı. Belki kitap okumak. İyi şiir okumak veya yazmak mesela, harika bir yaratıcı düşünce egzersizidir. Kreativite, AN'a bir zihnin en iyi çıktısıdır. Ben bu nedenle çokça başvurduğum düzenli kolay okunabilir notlar alma yaratıcılığımı, şiirli anlatımlar ve öz paylaşımlarla, kimi zaman dostlarıma bazı akrostişler de yazarak geliştirmeye, güzel ve etkili konuşma becerilerimi bilemeye çalışıyorum.

4. Doğa ile temasta kalın: Dilerseniz doğada vakit geçirin, dilerseniz ofiste çiçek bakın... Çıplak ayakla çimenlerde toprakta yürüyün. Ya da bir köpeği veya kediyi izleyin. Deniz kenarındaysanız tüm duyularınızla suyu, havayı ve kokuyu ayırt etmeye çalışın. Unutmayın; AN'ın tadını çıkarmak da sevdaya dahildir.

4+1. Bu maddeyi de siz, kendiniz hazırlayın. Ben 4 demiştim. Siz bunlardan başka, ilk ne yaparak An'cılık alışkanlığı edinme yolculuğuna çıkabilirsiniz? Size yararlı olacak, paylaşmayı isteyebileceğiniz önerinizi avikitap@gmail.com adresinden bana ulaştırırsanız gerçekten büyük mutluluk duyarım.

Hep tetikte olalım dostlarım! Kapımıza AN'da gelen mutluluğu, o AN'daki yaşama sevincini, o büyük hazzı geri çevirmeyelim. AN'ın mest edici, iyileştirici ve iyi hissettiren kendiliğindenliğiyle büyülenmek mümkün. Bu büyüyü, esritici bir parfüm gibi gün boyu üzerimizde taşıyalım.

AN'laştık mı?

EBEDİ İYİMSER (ETERNAL OPTİMİST) OLAN

Yabancı dostlarımın bana yakıştırdığı bu tanımlamayı kendime çok uygun bulur, genelde yaşamıma uyarlamaya ve özellikle de zor anlarımda hep hatırlamaya çalışırım.

Bazen her şey üzerimize geliyormuş gibi hissederiz. Başımızı ne yana çevirsek olumsuz tablolarla karşılaşırız. Canımızı yakan, tadımızı kaçıran, bizi keyfimizden eden, kafamızı allak bullak eden şeyler yaşarız.

Ben bu durumlarda ışıksız mağaralara, zifiri karanlık kuyulara hapsolsam dahi hemen ceplerimi karıştırmaya başlarım. Olur ya, belki bir kutu kibrit vardır cebimde. Çaktığım an karanlıklar çekiliverir. Olay o kibriti bulmakta.

Karanlığı aydınlatacak kibritler genelde, hayata normalde de hep iyimser taraftan bakanların ceplerinde olur.

Eski bir söz vardır ya; "Ararsan bulamayabilirsin, ama bulanlar mutlaka ve hep arayanlardır." Başa bir bela ya da istenmeyen bir hal geldiğinde tekrar ayağa kalkmak da böyle bir şeydir. Biz tatlı portakallar isterken hayat bize ekşi limonlar veriyorsa lanet okumayalım, kahretmeyelim. O limonlan limonataya çevirmenin yollarına bakalım.

BAŞARI: MUTLULUĞA VARMANIN YOLU

Başarı nedir derseniz, "Hedeflere erişmek, sevgi bulmak ama en çok da mutlu olmaktır," derim. Benim için ise var olma nedenim de olarak en büyük başarının, her şeye rağmen ve her açıdan "Mutlu Mekânlarda An'da Mutluluk" olduğunu iddia ederim.

Ben vaktinin çok büyük bir kısmını çalışarak geçiren biriyim ve bununla beraber, çalıştıkça daha da bileniyorum. Bu beni kör bıçak olmaktan alıkoyuyor ve daha başarılı biri haline getiriyor. Ve başan, benim mutluluk kaynaklarımdan biri. Mutluluğun verdiği hazla yorgunluğumu unutuyorum ve daha çok motive oluyorum. Motive oldukça çalışma azmim artıyor. Bu benim verimlilik döngüm, çok da yararını görüyorum.

Öte yandan dünyayı, çevremi, doğayı ve insanları izliyorum; çok seyahat ediyorum, okuyorum, dinliyorum, araştırıyorum ve sürekli yeni şeyler öğreniyorum. Yeni şeylere merakım beni yabancı dilleri öğrenme konusunda teşvik ediyor. Yabancı dilin avantajlarına çok inanıyorum. İngilizcenin yanında, dini kökenim ve ilk öğrenimimde temel dil bilgisini aldığım İbranice ve -geleneksel avantajımızı da kullanarak-İspanyolcayı anlayıp konuşabilmek beni heyecanlandırıyor. Bunu başarınca Portekizce, Rusça ve Arapça öğrenme aşkı da hayatıma giriyor. Bunun üzerine eğiliyorum ve İngilizcede sadece konuşmada değil düşünmede de iyiyim diye yetinmiyorum, kendimi her akşam bu iş için ayırdığım zamanlarda dil seanslarımla geliştiriyorum. Bir verimli döngü de burada gerçekleşiyor.

Mutluluk, huzur, başarı ve esenlik çemberlerimi çok önemsiyorum. Örneğin mutluluk motivasyonumun bir parçası olan ekibimi çok sevdiğim ailem gibi görüyorum; amaç ve hedef birlikteliğinde takım oldukça daha başarılı olduğumuzu, bu başarının bizi başka işler için motive ettiğini biliyoruz. Ya da inançlarım gereği, kişinin ana baba duası almasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Aile ilişkilerime önem veriyorum. İşlerin ters gittiği zamanlarda da özgüdülenme ve kendime inancımla her zaman başvurduğum o büyük güce, Tanrı'ya sığınarak destek bulduğumu bildiğim için manevi olarak beslenmeye ve derinleşmeye önem veriyorum.

Başarmak ve mutluluğu döngüsel devinimle mümkün kılmak... Benim

yolum bu: Mutluluk için başarmayı, başarmak için de mutlu olmayı çok gerekli görüyorum. Zaten mutluluk pozitif bir zihin halidir. Bu pozitif hal sayesinde canlanan özgüven ve pozitif düşünceler, başarılı olma olasılığını yükseltir. Elde edilen her başarı, kişinin mutluluğunu daha da artırır ve bu da kişiyi daha fazla başarıya yönlendirir. Böylece pozitif bir döngü başlar ve kişi mutluluk ile başan arasında sürekli bir döngü içine girer.

İşte benim pozitif, verimli döngüm...

ALMADAN VERMEK ZENGİNLİĞİ

Özellikle iş dünyasında birçok insan kâr elde etme, başarı kazanma ve kendini yükseltme hedefleriyle hareket eder. Ancak ben, bu hedeflere ulaşmanın tek yolunun yalnızca almak, hep almak, "hep bana hep bana" demek değil, vermeyi düşünmek de olduğunu keşfettim. Bu yöndeki ilk uyanışlarımdan birini Robert Kolej'deki İngilizce öğretmenim Miss Jean Sampey sağlamıştı: "Sevmek önce vermek ve belki de hep vermek demek."

Başarının asıl sırrının insanlara değer katmak, onlara yardımcı olmak ve topluma fayda sağlamak olduğunu gördüm. Uzun vadede toplumun çıkarlarını da düşünmek elzem oluyor. Çünkü kim olursak olalım en nihayetinde aynı havayı teneffüs ettiğimiz toplumun ve aynı ülkenin birer ferdiyiz.

Benim hayatım dört dörtlük olabilir, işlerim hep yolunda gitmiş olabilir, özel hayatımda ve kariyerimde hem şansımla hem aldığım ana baba dualarımla genellikle mutlulukla kutsanmış olabilirim. Ama içinde yaşadığım toplum, ülkem, çevrem zorluklarla, bunalimlarla, belirsizliklerle, açmazlarla zehirlenerek yaşıyorsa benim bundan etkilenmemem mümkün mü?

Örneğin 6 Şubat 2023'te yaşanan Kahramanmaraş merkezli 11 ilimizi sarsan depremimiz, hepimizi yasa boğan o deprem.... Çok üzüldük, yıprandık, kahrolduk. Sabahlara kadar ekranların başında ne olacak diye bekledik. "Avi," dedim, "sen ne yapabilirsin? Birleştirici denge bulucu diyorsun kendine. O zaman bu gücünü şimdi kullanma zamanı." Birlikte hareket etmenin gücüne inancımla dernek başkanlarına bir mesaj attım. İlk olarak 11 Şubat günü Piyalepaşa HAN'da, 26 STK Başkanı ile Prof. Dr. Oğuz Babüroğlu moderatörlüğünde bir ArAmA konferansı yaptık. Amacım, aynı amaç uğruna çabalayan insanların doğru iş bölümlerini yaparak bölgeye en kısa zamanda fayda sağlanmasına olanak tanımaktı. Nitekim öyle oldu; birbirinden haberi olmadan, aynı yardım ve iyileştirme çalışmalarını yapan STK'lar tek vücut oldu. İkinci toplantımıza katılan STK sayısı 48'e çıktı. Ben de tüm ekibimle destek olacağıma söz verdim. Bir WhatsApp grubu kurduk. Yetmişin üzerinde temsilciyle ortak akıl oluşturduk. Biz de HAN Spaces olarak HABITAT önderliğinde, bölgede çalışma alanlarını yeniden inşa etmek için kolları sıvadık. Canlarımızı geri getiremezdik, ama yetkilerimizi ve yeteneklerimizi kullanarak birbirimize destek olabilirdik.

Zorluklar her zaman var, ancak açmazlara düşmeden ilerlemek bizim elimizde.

Hayal gücümüzü işletip bir alegori deneyelim. Türkiye bir insan bedeni olsun. Biz vatandaşlar da birer mikroorganizma olalım. İçinde on milyonlarca alt hayat barındıran bir üst hayat olsun ülkemiz. Diyelim biz en güzel yerde, beyinde oturuyoruz. Ama ayaklar hasta, böbrekler hasta, mide hasta, kalp tekliyor. Beyin kendini istediği kadar mutluluk düşleriyle kandırsın, kendini istediği kadar bedenin diğer kısımlarından izole etsin; bir noktada tedavi gecikirse, dönülmez eşik aşılırsa tüm sistem çökecek ve dolayısıyla beynin faaliyeti de sona erecektir.

Buna mahal vermemek için önce ailemizde, sonra cemiyetimizde, sonra semtimizde, sonra şehrimizde, sonra ülkemizde ve nihayet tüm dünyada ne olup bitiyorsa tetikte olmamız ve hastalandığı ni gördüğümüz noktalara elimizden geldiğince sağaltım olanakları üretmemiz gerekiyor.

Tek insanız sonuçta. Bireyiz. Ne yapabiliriz? Böyle düşününce insan karamsarlığa kaptırabilir kendini. Cevap basit oysa: vermek, karşılık beklemeksizin vermek. Başarmışsın, çalışmışsın, kazanmışsın, hedeflemişsin, o yere varmışsın.

Artık kazancının, maddi manevi birikiminin, bilginin zekâtını verme vakti.

Kimse gökten düşmedi. Bir yere varan kimse oraya tek başına varmadı. Her birimiz içinde doğduğumuz toplumların evlatlarıyız ve kabul etsek de etmesek de, sevsek de sevmesek de topluluklarımıza borçlarımız var.

Almadan, almayı düşünmeden vermeliyiz. Almadan vermeyi düşünebilme olgunluğu, insanın bencillikten uzaklaşarak başkalarına nasıl yardımcı olabileceğini düşünmesini gerektirir. Verilen, bazen varlıkların ötesine geçer ve zaman, enerji, bilgi, tecrübe, ilham gibi değerli kaynakları da içerir.

Bir iş insanı olarak, bu olgunluğa ulaşmanın iş dünyasında da büyük bir öneme sahip olduğunu yaşayarak öğrendim. Sadece kâr odaklı bir yaklaşımla hareket etmek yerine, işletme faaliyetlerimizin topluma nasıl katkıda bulunabileceğini düşünmek, sürdürülebilir başarı elde etmenin önemli bir anahtarıdır.

Bugün benden, benim rızamla, karşılık beklemeden verebildiğim her ne ise yarın hiç beklemediğim anlarda önüme misli ile dönecektir. Çok defa şahit oldum buna. Bu olgunluğa ulaşmanın yolu, önceliklerimizi yeniden değerlendirmek ve insanların ihtiyaçlarını anlamakla başlar. İşimizin hedeflerini sadece kendi çıkarlarımıza değil müşterilerimizin, çalışanlarımızın ve toplumun ihtiyaçlarını da karşılamaya yönlendirmeliyiz. Sadece alıp kazanmak yerine paylaşmaya, desteklemeye ve yardımcı olmaya odaklanmalıyız.

Almadan vermeyi düşünebilme olgunluğu, başarıyı daha anlamlı ve tatmin edici hâle getirir.

İnsanlara değer kattığımızda, onların yaşamlarında gerçek bir fark yarattığımızda, başarıyı sadece maddi kazanımlarla ölçmekten çıkarırsak daha derin bir tatmin ve mutluluk duygusu elde ederiz.

Bu, kişisel bir dönüşüm gerektirir. Bencillikten uzaklaşmalı, comertlik ve empatiyle hareket etmeliyiz. İnsanların ihtiyaçlarını anlamak ve onlara nasıl yardımcı olabileceğimizi araştırmak için zaman ayırmalıyız. Ve en önemlisi, başkalarına yardım etmekten zevk almalı ve bunu sadece bir görev olarak değil bir fırsat olarak görmeliyiz.

İnsanların hayatlarını etkilemek, onlara destek olmak ve topluma fayda sağlamak için elimizdeki kaynakları paylaşmalıyız. Ancak bu şekilde gerçek bir anlam ve tatmin elde edebiliriz. Bu nedenle, benim için almadan vermeyi düşünebilme olgunluğu her zaman çok değerli bir hedef olmuştur ve bu değerli ilkeyi hayatımda her adımda uygulamaya çalışıyorum.

İnanıyorum ki sevgi de bilgi de verdikçe, paylaştıkça çoğalarak geri geliyor.

İSTANBUL AŞURESİ: PAYLAŞMANIN, ÇOKLUKTA VE BOLLUKTA SEVGİ İLE BULUŞMANIN, KAYNAŞMANIN ORTAK GÜZELLİĞİ

İçinde yaşadığımız topluma ve dünyamıza katkıda bulunmanın erdemi paylaşmaktan geçiyor.

Paylaşmak insanoğlunun en temel özelliklerinden biri, toplumların gelişimi ve dayanışmasında kritik bir öneme sahip. Paylaşmak bir eylem olarak insanın gücünü ve merhametini ortaya çıkarırken, toplumda da birlik ve dayanışma duygusunun oluşmasına katkıda bulunur. Bu erdem, pek çok kültür ve dinde hem vurgulanmış hem de öğütlenmiştir. Yahudilik, Hıristiyanlık ve İslamiyet gibi üç büyük semavi din de paylaşmanın gücünü vurgulayan değerlere sahiptir.

Yahudilikte Paylaşmanın Önemi

Yahudilik paylaşmanın, toplumun temel dayanışma ilkesi olduğuna inanır ve bu değeri kutsal metinlerinde vurgular. Tanah'ta (Eski Ahit), Levililer kitabında şu ifadeler yer alır:

"Ülkenizde sizinle birlikte yaşayan bir yabancıya kötü davranmayın. Ona sizden biriymiş gibi davranacak ve onu kendiniz kadar seveceksiniz. Çünkü siz de Mısır'da yabancıydınız. Tanrınız Rab benim." (Levililer, 19:33-34)

Toplumda zayıf ve muhtaç olanlara yardım etmek, diğer insanların acılarına ortak olmak, Yahudilikte insanın kendini gerçekleştirme yolunda önemli bir adımdır.

Hıristiyanlıkta Paylaşmanın Önemi

Hıristiyanlıkta paylaşmak, İsa'nın öğretilerinin merkezinde yer alır. İncil'de, İsa'nın şu sözleri dikkate değerdir:

"İsa ona şu karşılığı verdi: "Tanrın Rab'bi bütün yüreğinle, bü tün canınla ve bütün aklınla seveceksin. İşte ilk ve en önemli buyruk budur. İlkine benzeyen ikinci buyruk da şudur: 'Komşunu kendin gibi seveceksin.' Kutsal Yasa'nın tümü ve peygamberlerin sözleri bu iki

buyruğa dayanır." (Matta, 22:37-38-39-40)

Hıristiyanlık, sevgi ve merhamet temelinde bir toplumun inşa edilmesini öğütler. İsa'nın yardıma muhtaç olanlara uzattığı yardım eli, paylaşmanın erdemini ve insanların birbirine olan sorumluluğunu hatırlatır. Hıristiyanlıkta topluma katkıda bulunmanın en yüce erdemlerden biri olduğu vurgulanır.

İslamiyette Paylaşmanın Önemi

İslam dini de paylaşmanın önemini vurgulayan pek çok buyru ğa sahiptir. Kur'an-ı Kerim'de şu ifadeler yer alır:

"Yüzlerinizi doğuya ve batıya çevirmeniz erdemlilik değildir. Asıl erdemli kişi Allah'a, âhiret gününe, meleklere, kitaba ve peygamberlere iman eden; sevdiği maldan yakınlara, yetimlere, yoksullara, yolda kalmışlara, yardım isteyenlere ve özgürlüğünü kaybetmiş olanlara harcayan; namazı kılıp zekâtı verendir. Böyleleri anlaşma yaptıklarında sözlerini tutarlar; darlıkta, hastalıkta ve savaş zamanında sabrederler. İşte doğru olanlar bunlardır ve işte takva sahipleri bunlardır." (Bakara, 117)

Bu ayetler, Müslümanların paylaşma erdemini öğütler. İslamiyet, zenginlerin mallarından yoksullara yardım etmelerini ve onlan desteklemelerini teşvik eder. Paylaşmak, İslam toplumunda birbirine olan bağlılığın ve dayanışmanın bir ifadesidir.

Yerelden Evrensele İnançların Ötesinde: Paylaşarak Dünya Vatandaşı Olmak

Paylaşmanın gücü sadece bireyler arasındaki etkileşimle sınırlı degildir, aynı zamanda uluslararası düzeyde de önemli bir etkisi vardır. "Dünya vatandaşlığı" bireyin kendini milliyet, dil veya dini aynım gözetmeksizin, tüm insanlığın bir parçası olarak hissettiği bir kavramdır. Bu arzu, toplumların ve ülkelerin birlikte çalışması, küresel sorunlara çözümler üretmesi ve insanlığın refahını artırması için önemlidir.

Dünya vatandaşlığı, küresel sorunlara karşı ortak bir sorumluluk ve dayanışma duygusu oluşturur. İklim değişikliği, yoksulluk, açlık, göçmen krizleri gibi küresel zorluklarla mücadele etmek için tüm insanların birlikte hareket etmesi gerekmektedir. Dünya vatandaşları olarak farklı kültür ve inançları anlayışla karşılayabilir, paylaşmanın gücüyle hareket edip insan haklarına saygı gösterebilir ve bu yolla

küresel bir toplum inşa edebiliriz

Muharrem ayının onuncu günü olan aşure zamanı, birlik ve beraberliğe daha fazla ihtiyaç duyduğumuzu hatırlatır hep bana... Farklı lezzetlerin, renklerin, değişik malzemelerin bir arada ahenk içerisinde lezzetli bir birleşmede olabileceğini kanıtlar bize aşure... Birazı eve alınır, çoğu komşuyla ve eşle dostla paylaşılır.

Aşurenin ortaya çıkışının Hz. Nuh ve Büyük Tufan ile başladığı rivayet olunur. Hikâyeyi bilirsiniz. Tanrı, Hz. Nuh'a çok büyük bir gemi yapmasını emreder ve ona yardım etmesi için Cebrail'i gönderir. Hz. Nuh emre itaat ederek büyük bir gemi yapar ve her cinsten birer çift hayvanı da yanlarına alır. Sonunda Büyük Tufan kopar. Gökten yağan yağmurlar ve yerden fışkıran sular bütün yeryüzünü kaplar. Gemi aylarca suda kalır. Tufan'ın sonunu ise güvercinler haber verir. Karaya yaklaştıklarını haber vermek üzere iki kere gelir güvercin. Ancak üçüncü gelişinde bu defa ağzında bir zeytin dalı vardır, ki o zeytin dalı bugün de barışın simgesi olmuştur. Güvercinin bu gelişiyle Hz. Nuh, ambarda kalan tüm zahireyi bir kazanda toplayarak kaynatmaya başlar. Kırk adeti aşkın değişik malzemenin bir sevgi bağı misali o canım katı ile akıcı arasındaki hoş ve lezzetli kıvamında birleşmesiyle ortaya çıkan bu nefis tatlıya da malumunuz aşure denmiş...

Aşure bize birliği, beraberliği, bereketi, şifayı, sevgiyi, komşun açken tok yatmamayı, karşındakini en az kendin kadar sevebilme yi ve toplumsal dayanışmayı getirir. Aşure kutsaldır, bu topraklara özgüdür... Aşure kökümüzdür... Aşure büyükannemizin kocaman bakır kazanda pişirdiği kokudur, aile büyüklerinin herkes yemeden önce ettiği duadır ya da tepsideki "aşure teri" denen buharın gözkapaklarına sürülmesinin verdiği şifadır.

İŞ YAPMA YÖNTEMLERİM

Aşure BENdir, SENdir, O'dur özetle BİZ'dir...

Aşure kozmopolit, imparatorluklara başkentlik etmiş, harikulade mozaik oluşturan ve kıtaları buluşturan güzeller güzeli dünyanın merkezi şehrimize en çok yakışan İstanbul tatlısıdır.

Özellikle iklim değişikliklerinin ve farklı felaketlerin yaşandığı bu dönemde dünyamızın daha çok birliğe, beraberliğe, birbirimizi sevmeye ihtiyacı var. Köklerimize, öykülerimize, değerlerimize daha çok sahip çıktıkça hayat da anlam kazanıyor, sevgimiz ve mutluluğumuz çoğalıyor.

MANİFESTOLARIM

Yıllardır her yıl, yeni yıla girerken o yıla dair niyet ve umutlarımi, beklentilerimi, yapmak istediklerimi kaleme alırım. Bunu da en yakınlarımla paylaşır, hatta bazı yıllarda LinkedIn sayfama eklerim. Böylelikle o yıl için niyetlerimi açık ederek onların da yardımlarını, eleştirilerini almak suretiyle uygulamaya sokarım.

Aşağıda öncelikle kendime yazdığım ve çevremle de paylaştığım son yıllardaki yılbaşı manifestolarımı sunmak istedim.

MANIFESTOM 2023

TRUST = GÜVEN YILI - KENDİNE, EKİBİNE, ÇEVRENE GÜVEN

2022 yılından 2023'e uzanırken Dubai'de katıldığımız bir konferansta canlı dinlediğim ünlü yazar Stephen Covey, sahne konuşmasını liderlik için en önemli kavramlardan TRUST ve INSPIRE = GÜVEN ve İLHAM VER olarak yapınca ben de 2023 manifestomu GÜVEN kelimesinin İngilizce karşılığı ile oluşturdum: İnancım 2023 yılını önce kendime ve aileme, çalışma arkadaşlarıma daha fazla güvenerek transformasyonu gerçekleştirebileceğim idi.

Buna göre;

- Teknolojik
- Rekabetçi ve saygılı
- Ultra
- Süper akılcı hedeflerle
- Transformasyon

MANIFESTOM 2022

Bir diğer yıllık manifesto örneğim olarak da, 2 Ocak 2022 günü LinkedIn sayfamdan okurlarım ve izleyenlerimle de paylaştığım "2022 Manifestom"u, çalışma yaşamıma ilişkin kullandığım yöntemlerimi özetlemesi bakımından burada da paylaşmak istedim.

LinkedIn 2 Ocak 2022

Sevgili Dostlarım, Değerli Okurlarım,

Yeni umutlarla zor bir yılı geride bırakıp yepyeni bir yılın ilk çalışma günüme hazırlanırken, genellikle yakın çevremin onlarla da paylaşageldiğim için aşina oldukları bir uygulamamı bu yıl buradan, herkese açık olarak, özellikle yardım ve destek ricalarım için paylaşmayı arzu ettim.

Yıllardır yazageldiklerimle zaman içinde süzülerek oluşan, İngilizce baş harfleri ile formüle etmeye çalıştığım 2020 manifestomu, her şeye ve yaşanmış tüm zorluklara, kayıplara rağmen sevdiğim kısaltma ve baş harflerin hatırlatıcı akılda kolay tutucu pratikliği ile, H. P. H. O. H (Sağlıklı, Barışçı, Uyumlu, Düzenli, Mutlu) olmak olarak tanımlamıştım:

2021 MANIFESTOMU ise yine bu beş harfin İngilizce'de aşağıdaki gibi kelimeleriyle HPHOH İNSAN olabilmek tercihimde oluşturdum.

Buna göre;

Healthy - Sağlıklı yaşlanAN
Peaceful - Barışçı olAN
Harmonized - Uyumlu Huzurlu yaşayAN
Organized - Düzenli Verimli ZamAN kullanAN
Happy - Mutluluk yakalayAN
(3xH 1xP 1xO ile Mutlu mekAN ve zamanlarda) kazanAN İNSAN olmak..

Şubat ayı başlarında beni üç buçuk hafta yatağa düşüren ve oldukça ağır geçirdiğim COVID-19'un aile, iş ve bireysel yaşamlarımıza getirdikleri sonrasında bana düşündürdüklerini; benim için 2022 yılına en çok etki edecek eylemleri ve niyet bütünleşmemi etrafımızda birçok yakınımızın kaybına sebep olan COVID belasından artık kurtulmayı dileyerek paylaşmak istiyorum.

BİREYSEL MANİFESTOM 2022

YENİ...
...lenerek,
...den azimle/ aşkla başlayarak,
AN lar la/da
Geçmişe güzel ANI'lar bırakarak
Geleceğin yeni AN'larına hazırlANmak
Bir C-AN ile, sonra C-AN-AN lar için,
Sık(ış/ıl)madan, yor(ul)madan kazan(dır)arak, eğlen(dir)erek ...leri

yaşamak

Dileğim ve ricam; yakın çevremin, sevdiklerimin ve sevenlerimin, önce kendi içinde birlikte olduğumuz ortamı, daha sonra da genişleyen halkaların içindeki herkes için tüm evren hatta evren ötesi âlem için sağlık ve mutlukla, barış ve huzur içinde, uyumlu ve herkese gönlünce, verimli olabildiğince, dertten tasadan uzak bir yaşam için önce bana ve tabii ki hedefimiz olan bize yardım etmeleri, destek olmaları ve olumlu yönlendirmeleri...

Neye ya da hangi güce inanıyorsak, dilerim önce kendimiz ve sonra hepimiz için yardımcımız yol gösterenimiz olsun; mutlulukla nice zaman ve ortamlarda birlikte güzel günlere ulaşalım. Çünkü şairin dediğine yürekten inanıyorum:

"En güzel günler henüz yaşamadıklanmaz"

Benim için 2022 yılı, 65 yaşımın sağladığı deneyim ve birikimleri, üçüncü oğlum gibi sahip olduğum soyadım ALKAŞ'la birleştirip, 25 yaşına eriştirdiğim ALKAŞ'ı kutladığım bir döneme işaret ediyor. Bu çeyrek yüzyıl boyunca edindiğim deneyimlerin ışığında, bir dizi yeni girişimler ve yeni kampanyalar hazırlamış bulunuyoruz. Bu hazırlık. larımızı yararlı ve verimli bir şekilde hayata geçirmeyi amaçlıyoruz.

Yeni yılda anıları doyasıya yaşarken yakalamayı ve her bir anımızı mutlulukla, keyifle ve eğlenceyle doldurmayı diliyorum. Umuyorum ki hep birlikte başarılarla dolu bir yıl geçiririz.

MANIFESTOM 2021

An HPHOH huMAN
Bir HPHOH İNSAN

Olmasını İstediğim/Dilediğim Uğruna Çalışacağım Konular

BİREYSEL - İyi ve mutlu insan
AİLEVİ - Huzurlu ortamda, sevecen ilişkilerle, empati ile birbirini gözeten aile bireyleri
ŞİRKETSEL - Verimli ve kârlı sonuçlar için üretken, etkin, mutlu çalışanlarla, Paydaşlarına yarar sağlayan girişimler
SOSYAL - Saygılı ve empati yoğun ilişkiler

TOPLUMSAL Paylaşan, uzlaşan, konuşan fertler

ULUSAL - Ortak payda/değerlerde buluşan, ülkesinde barış ve refah

içinde yaşayan yurttaşlar

GLOBAL - ESG ile BM 17 kalkınma hedefleriyle, barış içinde savaşsız bir dünya

MANIFESTOM 2020

HPHOH olmak

H SAĞLIKLI YAŞLANAN
Zayıflayıp/Fit ve Sağlıklı başarılı olAN

P İÇTE DIŞTA BARIŞÇI OLAN
Kendimle ve Çevremle barışAN
Veren/PaylaşAN
Gülümseyen - Gül(dür)en

H HUZURLU& DİNGİN YAŞAYAN
YavaşlayAN, Stressiz yaşayAN
Hobilerle çeşni bulAN

O ORGANİZE VERİMLİ ZAMAN KULLANAN
Olmak istediğim yer/konum
KV (Kısa Vade) - 1 Yıl - Başarılı
OV (Orta Vade) - 3 Yıl - Aktif emekli
UV (Uzun vade) - 5 Yıl - Tatlı sulu göl

H MUTLU İNSAN

MEKÂN'da ZAMAN'da AN'larda KAZANAN

Yukarda oluşturduğum bu yıllık manifestomu da aşağıdaki LinkedIn yazımla birlikte sevdiklerimle ve okuyanlarımla da paylaşmıştım.

2020'NİN İLK AN'LARINDAN

Her sene doğum günüm 26 Aralık ile başlayan ve senenin ilk günlerine kadar devam eden birkaç gün benim için tam anlamıyla bir "değerlendirme, yüzleşme ve yenilenme dönemi" oluyor. Bu sene malum yeni bir on yıla girdiğimiz için bu süre biraz daha uzun sürmüş olabilir.

Ben her sene bu dönem kendim için bir manifesto hazırlıyorum. Teknolojiyi ne kadar sevdiğimi ve yakından takip ettiğimi beni

tanıyanlar bilir. Manifestomu da en yeni teknolojiyle takip etmeye çalışıyorum.

2020'nin yeni bir dönemin başlangıcı olması sebebiyle bu yılın manifestosunu hazırlarken sadece geri dönüp bir önceki yıla bakmadım, geçmiş beş altı yılımı da inceledim. İnanır mısınız sevgili dostlar, belki özü değişmemiş ama çağın gerekliliklerine ve hızına uyumlu olarak ciddi bir şekilde kısalmış. Şöyle diyebilirim ki ilk yazdığımda kendime en az alt 5 maddesi bulunan ana 12 maddelik bir manifesto hazırlamışım. Bugün ise 5 keyword ile özetledim bu yıl için kendime biçtiğim hedefleri. Bu dönüşüm ya yaş almamdan kaynaklanıyor ya da manifestomu twitter 'laştırmışım diyebi lirim...

Geriye dönüp "Manifestolarımın ortak özelliği nedir?" diye baktığımda ise şunu görüyorum: Sağlık hep ilk sıralarda yer almış. Sağlık dediğimiz zaman hayat mektebinde yetişen ve yaş alan merhum iş insanımız Vehbi Koç'u anmadan edemeyeceğim. Vehbi Koç'un meşhur, "Sıfırların önündeki BİR" hikâyesi hepimiz için geçerli. Tam da bu bilinçle yılın ilk günlerinde tüm testlerimi ve check-up'ımı tamamladım. 2020 için fiziken hazırım...

Her senenin mutlaka ilk sıralarında yer alan diğer bir kavram ise mutluluk... Mutluluk da bu sene yine ilk sıralarda. Sevdiğin bir işi, sevdiğin iş arkadaşlarınla eğlenerek yapmanın değerini hepimiz biliyoruzdur. Ben bunu hem kendim için hem de çalışma arkadaşlarim için sağlamaya hazırım 2020...

Bu yıl bir de geçtiğimiz yıllardan farklı olarak bir "AN" iddiam var... Bir gün çok eski bir dostum bana, "Yıllardır biriktirdiklerini üç kelime ile özetle," dedi. Benim gibi konuşmayı seven biri için bu soruya hemen yanıt vermekte ilk etapta zorlandığımı kabul etmeyelim. Ama sonra bir anda şu üç kelime süzülüverdi:

MEKAN - ZAMAN - İNSAN

Üç kelimeye sığdırdım, çeyrek asırdan fazla olan perakende geçmişimi. Benim işim hep insanlarla oldu, insanlar için oluştur dum mekânları. Onların zamanlarına anlam katmak için. Bu kelimelerin üzerine düşünürken bu üç kelimeden de geçen o sihirli sözcüğü keşfettim: AN....

MANIFESTOM 2019

"BARIŞ İÇİNDE/İLE MUTLU OL"

Bu yıl JLL, tam açılımı olan Jones Lang LaSalle adını kısaltarak 3 harfe indirip üstüne de "Real Value in a Changing World/Değişen Dünyada Gerçek Değer" olan sloganını "Achieve Ambitions/ Arzulananı Başar"a çevirince ben de bir espri konusu oluşturarak "JLL benim Türkiye'deki ülke başkanlığından ayrılmamı istemiyor, bu nedenle de sloganını benim adımın soyadımın baş harfleri ile oluşturdu" dedim ve o yılki manifestomun başlığını aynı şekilde A-A harflerini içersin diye "Arzulananı başarmak" şeklinde kullandım.

ARZULANANI BAŞARMAK

- Mutluluk gözet, tanımla ve hedefle: "tek bir şey" (ilk domino taşı efekti)
- Mutluluk mekânları (ev, iş ve dünyada) yapmak. İçimde ve dışımda barış:
- - İçte: Aile, çalışanlar ve çözüm ortakları ile...
- - Dışta: Müşteriler, paydaşlar, sektör, toplum, kent, ülke, dünya...
- Pozitif, organize, sağlıklı, uyumlu.
- İçindeki bilgeyi güçlendir.
- Sabotajcılarını güçsüz kıl.
- Beyin ve vücut kaslarını güçlendir.
- Dolu ve mutlu yaşamak için "basitçe (sade) çalış"
- Evrensel, çok lisanlı/kültürlü, profesyonel bir dünya yurttaşı olarak...
- Sürekli öğrenme, paylaşma ve verme için...
- Öğreterek (Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi...)
- Ardımda iyi iş/eserlerle bir hoş seda bırakarak...
- Daha çok paylaşmak/vermek için yeni girişimlerle...

MANIFESTOM 2018

- Barış (içinde/ile) mutlu insanlar (a mekân kurgulamak)
- Birey, aile, takım, şirket, toplum, kent, ülke, bölge, dünya
- Hayat dolu ve sağlıklı yaşamak
- Basit çalışmak:
- Olumlu zekâ
- Sadece %5 daha fazlası mottosuyla: sade/yalın

MANIFESTOM 2017

9 EYLEM

Bir önceki manifestomu oldukça kapsamlı ve detaylı yazınca bu yıl 9 ana eylemde toparladım.

1. Paylaş
2. Şükret
3. Mutlu ol/et
4. Öğren/t
5. Barış/tır
6. Çalış
7. Dinlen/t
8. Örnek al/ol
9. Dengele/n

MANIFESTOM 2016

12 Madde

1. Tanrı'nın lütfettiklerini paylaşacağım.
2. Sağlıklı ve dinç olacağım.
3. Gülümseyip yaşamdan keyif alacağım.
4. Güzellikler ve iyiliklerin farkında olacağım.
5. İletişim kurarak, anlayıp anlaş(ıl)acağım.
6. Kendim ve çevremle barışık olacağım.
7. Kapasiteyi bilecek, ötesine "hayır" diyeceğim.
8. Hedef ve öncelikleri belirleyeceğim.
9. Zamanı akılcı kullanacağım.
10. Etkin ve verimli çalışacağım.
11. Sakin ve sabırlı tepki vereceğim.
12. Örnek ve lider olacağım.

KALİTELİ İŞ YAPMAK: "YAZDIĞINI YAPAN, YAPTIĞINI YAZAN OL."

Sene 2000.

İstanbul deri merkezi olarak tasarlanan, adını Zeytinburnu'na atfen "Olivium" olarak koyduğumuz AVM'yi, ilk inşa amacı dışında yeniden kurgulayacak; bulunduğu bölgenin özelliklerine ve he def kitlesinin harcama düzeylerine uyumlu hale getirecektik.

Gerçekten çok özenle inşa edilmiş bu görkemli binayı, önerilerimizle farklı ve özellikli bir şehir içi outlet center'a (indirim merkezi) dönüştürmeyi önermiştik. O dönemde biz de, sevgili Nilgün Dil ile oluşturduğumuz henüz emekleme dönemindeki küçücük danışmanlık şirketimize ISO 9001 Kalite Belgemizi alma sürecindeydik.

O sene doksan ikinci yaşını süren rahmetli (Hacı Nuh Mehmet) Baldöktü Amca'dan çok enteresan bir kalite anlayışı dersi almıştım: "Kalite şu demek evladım: Yazdığını yap, yaptığını yaz."

Ne akıllı ne veciz bir ISO 9001 yönlendirmesiydi benim için o günlerde. O günlerden sonra hem gündemimi hem yapılacak işlerimi yazmayı, hep yazmayı, oldukça çok notlar tutmayı alışkanlık edinmiş oldum.

Bu kitapta da bir yandan geçmişten günümüze yaptıklarımı, bir yandan benden sonrakilere kalabilecek kavram, yöntem ve önerilerimi yazmış oldum.

Her gün, her hafta, her ay yapacaklarımı da kâh defterlerime kâh not sahifelerime (To Do listelerimi/yapacaklarımı not aldığım

One Note, Teams, Planner gibi uygulamalarıma) hep yazıyorum. Nasip olursa ve Tanrı ömür bahşederse hayata geçireceğim hepsini.

Başarmak, daha çok iş yapmak ve de çalışmak iştahım şükürler olsun ki dinmek bilmiyor. Yazdıkça yapıyorum, yaptıkça da yazıyorum; yazmayı herkese tavsiye ediyorum.

5N1K (5 W 1 H) METODU

İnsanın kendine, içinde bulunduğu duruma, elindeki projeye ve hayata sorularla bakmasını çok değerli buluyorum.

Amerikalı akademisyen, psikolog ve popüler bilim yazarı Angela Duckworth, Azim: Sabir, Tutku ve Kararlılığın Gücü" adlı kitabında, "Unutmayın ki ilginin tekrar tekrar tetiklenmesi gerekir. Bunu yapmanın bir yolunu bulun ve sabırlı olun. Bir ilginin gelişmesi zaman alır. Soru sormayı sürdürün ve bu soruların cevaplarının sizi daha fazla soruya yönlendirmesine izin verin. Didiklemeyi sürdürün," der. Gerçekten de insanın iç gözlem yapması ve içgörü yeteneğini geliştir mesi, kendiyle ve olanla daimi bağlantısını tesis ediyor.

5N1K metodu da bir projenin detaylarını planlama aşamasında çokça kullanılan, sevgili Cüneyt Özdemir'in TV programlarına da adını veren, benim sıklıkla başvurup çok yararlandığım bir soru seti olarak gerçekten iyi bir ilgi tetikleme yöntemi.

NİÇİN: Projenin, hizmetin veya ürünün amaçlarını ve temel motivasyonlarını belirle!

NASIL: Motivasyondan aksiyona geçmek için her işe. "Nasil" sorusunu yönelt!

NE ZAMAN: Zamanı ayarlamak aynı zamanda onceliklendirme ve kurgu demektir

KİM: Projeye ve sürece bakarken kimlerle, kim için, kim tarafından... sorularını sor

NE: Ana konu, hedef ve nihai son için "Ne" sorusunun cevabını ver!

NEREDE: Konum bazlı dinamikler, mekansal duyarlılıklar ve fizik kanunları tam da bu soruyla görünürlük kazanır

Adımlarının anlamları şu şekilde:

NİÇİN (Why): Projenin, hizmetin veya ürünün amaçlarını ve temel motivasyonlarını belirlemektir. Alışveriş merkezi kurgulanması için neden bu projeyi gerçekleştirmek istediğinizi en baştan belirlemek önemlidir. Örneğin, temeldeki kârlı yatırım amacının yanı sıra

bölgedeki alışveriş deneyimini geliştirmek, yerel ekonomiye katkı sağlamak veya sosyal etkileşimi teşvik etmek gibi nedenler olabilir. Kimileri NE ile başlamayı yeğlese de, Simon Sinek'in çok beğendiğim kitabının da vurguladığı gibi kök sebepleri net bir biçimde anlayabilmek ve amaçlara uygun stratejiler geliştirebilmek için her büyük işe "Niçin" ile başlamak çok yararlı!

NEDEN ve NİÇİN kelimeleri genellikle eş anlamlı olarak de. ğerlendirilir ancak ben, bu iki sorunun insanı farklı iç gözlemlere yönlendirdiğini düşünüyorum. Bu nedenle de genellikle NEDEN sorusunun ardındaki nedensellik yerine, NİÇİN sorusunun ardındaki felsefi alanı görmeyi seviyorum. NİÇİN sorusu beni düşünmeye, meselenin derinine inmeye teşvik ediyor.

NASIL (How): Projeyi gerçekleştirme aşaması. Örneğin, bir alışveriş merkezi kurgulanması için nasıl bir yol izleneceğini önceden ve iyi belirlemek, aşamalarını ve atılacak adımlarını çok iyi planlamak gerekir. Bu aşamada projenin finansmanı, yer seçimi, tasarım süreci, inşaat aşaması, kiracı seçimi ve pazarlama stratejileri gibi konular ele alınır. Eylem planı oluşturmak, motivasyondan aksiyona geçmek için her işe ve her türlü proje geliştirmeye "Nasıl" sorusunu yöneltmek oldukça yararlı.

NE (What): Projeyi tanımlama aşamasıdır. Alışveriş merkezi kurgulanması için öncelikle projenin ne olduğunu belirlemek önemlidir. Örneğin, büyük bir alışveriş merkezi olabilir veya daha küçük bir bölgeye yönelik bir semt merkezi olabilir. Ana konu, hedef ve nihai son "Ne" sorusunun cevabını vermek, projelerin hayati aşamalarından bir diğeri olan tanımlama adımını temsil eder.

NE ZAMAN (When): Projenin, çözümlenecek konunun zaman çizelgesini belirlemektir. Alışveriş merkezi kurgulanması için projenin hangi aşamalarının ne zaman tamamlanacağını planlamak önemlidir. Bu aşamada tasarım, inşaat ve açılış gibi önemli tarihleri belirlemek ve proje sürecini takip etmek önemlidir. Zamanlama aynı zamanda önceliklendirme ve kurgu demek olacaktır.

NEREDE (Where): Projeye uygun bir mekân seçimi aşamasıdır. Alışveriş merkezi kurgulanması için uygun bir yer seçmek önemlidir. Bölgedeki demografik faktörler, ulaşılabilirlik, altyapı olanakları ve rekabet gibi etkenler göz önünde bulundurulmalıdır. Konum bazlı dinamikler, mekânsal duyarlılıklar ve fizik kanunla ni tam da bu soruyla görünürlük kazanır. "NEREDE" sorusu bize mekân-konum-zemin vb. dinamiklerin fizibilitesini düşündürmelidir.

KİM (Who): Projeyi gerçekleştirecek ekiplerin belirlenmesidir. Konuyla ilgili paydaşların ve çözüm ortaklarının, bir alışveriş merkezi kurgulanması için ihtiyaç duyulan ekipleri ve rolleri belirlemesi önemlidir. Mimarlar, mühendisler, proje yöneticileri, kiracılar ve pazarlama uzmanları gibi farklı ekiplerin ve paydaşların hem rolleri hem de sorumlulukları netleştirilmelidir. Buradaki KİM, proje için birlikte KİMLERİN çalışacağını belirtmek kadar; hedef kitlenin, üretilecek sonuç ve çözümlerin KİMLERİN lehine ve kullanımına sunulacak olduğunu belirlemeyi de hedefler.

Sadece projelerde değil her türden yeni girişimlerinizde ve yaşamda karşınıza çıkacak olası engellerde, problemleri çözümlemede işinize yarayacak ve uygulanacak bir metottur 5N1K.

KİŞİSEL 5N1K ÖRNEĞİM

NASIL: Yöntemlerim geçmişten geleceğe, ilerici, sürekli yol göstericilikle çok çalışarak, örnek olarak, yol açarak, arkada eser bırakarak

NE ZAMAN: AN'larım yaşam boyu.

NİÇİN: Var olma NEDEN'im insANlar(la) mutlu zamANlara mekANlar kurgulamak.

KİM LERLE/İÇİN: CAN ve CANAN'IM ile tüm insanlar.

NE: Hedefim Dünya'da bir fark yaratmak, kaybolmayacak bir iz ve hoş bir seda, iyi bir nefes bırakmak.

NEREDE: MekANlarım İstanbul önceliğinde, Türkiye'de, yakın coğrafya ve bütün dünyada.

"Neden" sözcüğü bana hep katmansız gelmiştir. Oysa "Niçin" sözcüğündeki felsefi katman ve derinlik, vazifesini daha iyi yerine getiriyor gibime gelir. Niçin sorusunu çok önemsiyorum ve "Niçin" derken zihnimizde beliren sorgulamayı daha çok ciddiye alıyorum. Neden, bir şeyin oluşumunun arkasındaki etmen gibi daha nötr kalıyor. Niçin ise daha vurgulayıcı geliyor.

NEDEN, genellikle gerçekleşen bir olayın veya durumun ardında yatan nedensel ilişkiyi keşfetmek için kullanılır.

NİÇİN, olayları veya durumları daha kapsamlı ve felsefi bir

perspektifle araştırmaya güdülerken, aynı zamanda daha genel bir amacı veya anlamı bulmak için kullanılır.

Neden'ler daha bizim dışımızdadır ama Niçin'leri aramaya çalışmak iç gözlemi de beraberinde getirir. Simon Sinek'in de söylediği gibi, Apple ürünlerindeki Niçin sorgulaması Apple'ı farklılaştırdı. Dolayısıyla biz vermeye çalıştığımız hizmette, üretmeye çalıştığımız ürün veya çözümlerde Niçin'e daha fazla odaklanabilirsek, müşteri de o Niçin için bizi tercih edecektir inancındayım. O bakımdan Neden ve Niçin her ne kadar kelime anlamı olarak birbirlerine çok yakın olsalar bile Niçin'i daha çok kullanıyor ve Niçin'le başlamayı savunuyorum.

Simon Sinek, insanlara ilham veren müthiş konuşmalar yapıyor. TED Talks'tan birinde, benim de üstünde sıkça düşündüğüm bir mesele hakkında konuşma yapmış ve özetle şu soruya cevap vermiş:

"Neden aynı şartlara sahip olsalar da bazı insanlar bir şeyleri başarırken, çığır açarken, başkalarına ilham verirken diğerleri bunu yapamıyor?"

Sinek'in bu soruya cevabı yine "Niçin" sorusunda saklı. Bu bakış açısını konuşmasında da kullandığı kolay bir örnekle anlamak mümkün. Apple şirketinin ürünleri neden bu kadar tutuluyor? Nasıl oldu da böylesine çığır açtı? Çünkü insanlara ürünlerini değil o ürünleri "niçin" ürettiğini pazarlıyor, yani insanlar onların ürettikleri ürünleri "üretilme niçin"leri için satın alıyor.

Burada sözünü ettiği "niçin" daha çok para kazanmak ya da büyük kâr yapmak gibi maddi kaygıya dayalı nedenler değil. Sinek'e göre bunlar ancak birer sonuç olabilir. Ona göre "niçin" kişinin ya da şirketin amacıdır, inandığı ve mevcudiyetini anlamlandıran şeydir, onu her sabah yatağından kaldıran nedendir.

Yani ilham verici, yenilikçi, çığır açıcı olarak tanımlanan kişi ve şirketler içeriden dışarıya doğru hareket ederler.

Sinek bunu "altın çember" olarak adlandırıyor ve bu yaklaşımı biyoloji prensiplerine bağlıyor. Buna göre insanlar içeriden dışan doğru hareket ettiklerinde, yani kendi iç seslerini dinlediklerinde diyelim, aldıkları kararları bu sese ve bu inanca göre şekillendiriyorlar.

Birini işe alırken yalnızca diplomasına, deneyimine ve birikimine önem vermeyip özde, sizin inandığınız şeye inanıp inanmadığını değerlendirin. Sizin için çalışacak o kişinin sizinle ortak amaca sahip

olması paha biçilemezdir.

Ben de özel hayatımda olduğu kadar iş hayatımda da içgüdülerime, sezgilerime çok güvenirim.

İnsanlar NE sattığınızın ötesinde, onların NİÇİN sorusuna ürettiğiniz çözümle oluşturacağınız yanıtı/ürünü daha çok satın alır.

İnsanları etkilemek hatta manipüle etmek kolaydır. Ama bu, bize hem kurumsal hem de bireysel anlamda uzun süreli bir başarı sağlamaz. Büyük liderler, çevrelerindeki insanları manipüle etmezler, onlara ilham verirler ve kendilerini geliştirebilecekleri bir ortam oluştururlar. Hükümlere ya da emirlere göre hareket eden değil, aldıkları ilhamla motive olan insanlar yaratırlar.

Her şeye bir "Niçin de başlayın. O işi yapmaktaki amacınızı, sebebinizi ve inancınızı belirgin kılın. NİÇİNiniz de NEyi, NASIL yaptığınız birbirleriyle tutarlı olursa, insanlar size güvenirler ve sadık kalırlar.

SWOT ANALİZİ

"Şu anda iyi olan şey tatmin edicidir, Gelecekte iyi olan fırsattır, Şu anda kötü olan hatadır, Gelecekte kötü olan tehdittir."

Sıklıkla başvurduğum ve çokça kullandığım bir başka analiz yöntemim de SWOT analizidir. Bu stratejik planlama aracı, bir kişinin veya organizasyonun kendi içindeki güçlü ve zayıf yönlerini (Strengths and Weaknesses), dışındaki fırsat ve tehditleri (Opportunities and Threats) belirlemek için kullanılır.

"SWOT" kelimesi, analizin dört temel bileşeninin baş harflerinden oluşarak şu unsurları temsil eder:

Güçlü Yönler (S/Strengths): Kişinin veya organizasyonun içindeki ve özündeki avantajlı özelliklerdir. Bu özellikler, kişinin veya organizasyonun başarılı olmasını sağlayan yetenekleri, kaynakları veya nitelikleri ifade eder. Örnek olarak güçlü liderlik becerileri, yaratıcı düşünme yeteneği veya güçlü finansal kaynaklar gibi özellikler gösterilebilir. Bu güçlü özellikleri keşfetmek ve kullanmak, başan yolculuğumuzda bizi ileriye taşıyan itici güç olacaktır.

Zayıf Yönler (W/Weaknesses): Kişinin veya organizasyonun geliştirilmesi gereken veya eksik olan alanlardır. Bu alanlarda zayıf olduğunu veya rekabet ederken dezavantajlı olduğunu gösterir. Örnek olarak iletişim becerilerinin zayıf olması, teknik bilginin yetersiz olması veya sınırlı pazarlama stratejileri gibi özellikler gösterilebilir. Zayıf yönler aynı zamanda potansiyel gelişim alanlarımızdır. Zayıf yönlerimizi fark etmek ve çözüme yönelik bir bakış açısıyla ele almak onları geliştirmek için bir fırsattır.

Fırsatlar (O/Opportunities): Kişinin veya organizasyonun dışındaki olumlu, genellikle kontrolün dışında kalan ve çoğu kez geleceğe yönelik faktörlerdir. Bu faktörler, kişinin veya organizasyonun büyüme, gelişme veya başarı elde etme potansiyeline sahip olduğunu gösterir. Örnek olarak yeni pazar fırsatları, teknolojik gelişmeler veya sektördeki talep artışı gibi faktörler gösterilebilir.

Tehditler (T/Threats): Kişinin veya organizasyonun dışındaki olumsuz faktörlerdir. Bu faktörler, kişinin veya organizasyonun başarısını engelleyebilecek veya olumsuz etkileyebilecek potansiyel riskleri ifade eder. Örnek olarak yoğun rekabet, ekonomik durgunluk veya değişen

yasal düzenlemeler gibi faktörler gösterilebilir.

Özetle SWOT, bir durum değerlendirme tekniğidir.

Biz genellikle iş yaşamımızda bir projeye başladığımız zaman "kuvvetler, zaaflar, fırsatlar ve tehditler" dörtlemesini yaparız.

Dört kutuda o projenin en kuvvetli yönlerini, o projenin en zayıf yönlerini, o projeyle ilgili fırsatların neler olacağını, belli bir vadede veya şu an karşısındaki tehditleri belirleriz.

Bu dörtlemeyi özellikle ve sıklıkla kendim için, hatta çalışma takımım için de kendi gözümle zaman zaman yineliyorum: Kendi kuvvetlerim(iz) neler, kendi zaaflarım(ız) neler? Bu dörtlünün bende geçmişten gelen çok daha detaylı ve uzun uzun sıralanmışları da var. Yaşam boyu bu tekniği kendim için periyodik olarak asgari iki üç senede bir tekrarlar ve bir önceki analizimle kıyaslarım.

Nasıl ki doktorlar hastalarını vizite gittikleri zaman onu ateşten ve tansiyondan takip ediyorlar, bu da benim kendi performansımı ve gidişatımı ölçümleme yöntemim. Hem işim ve projelerim için hem de kendim ve kişisel gelişimimin takibi için SWOT analizi yapıyorum. Yeni bir analiz yaptığımda bunu öncekilerle kıyaslıyorum. İlerleme kaydetmiş miyim, gerilemiş miyim? Bunu apaçık görebilmek çok önemli. Uzun uçuşlarda, yolculuklarımda eğlenme maksatlı da kullandığım bir yöntem bu. Kişisel değerlerimi izlemek, karşımdaki fırsatlan kaçırmamak, varsa zayıflıklarımı giderebilmek ve mevcut durumun farkındalığını kazanmak benim için her zaman çok önemli olmuştur.

SWOT ANALİZ

GÜÇLÜ YÖNLER
Hangi özellikler, yetenekler veya kaynaklar ile rakiplerimizden ayrılıyoruz?
Hangi alanlarda başanılıyız?
Müşterilerimizin bizi tercih etme sebepleri neler?
Hangi güçlü yönlerimiz bize çeviklik, dayanıklılık, çözümcülük kazandırıyor?

ZAYIF YÖNLER
Hangi alanlarda geliştirilmesi gereken noktalarımız var?
Hangi konularda rakiplerimizin bizi geride bıraktığını düşünüyoruz?

Hangi müşteri şikâyetleri veya geribildirimler sıklıkla geliyor?
Hangi alanlarda kaynak eksikliği veya yetersizlik yaşıyoruz?

FIRSATLAR
Pazarda büyüme potansiyeli olan hangi yeni trendler veya gelişmeler var?
Müşteri ihtiyaçlarında veya taleplerinde hangi değişimler veya boşluklar fark ediyoruz?
Hangi yeni pazarlara veya segmentlere girmek bize fırsatlar sunabilir?
Rakiplerimizin atladığı veya değerlendirmediği hangi fırsatları görüyoruz?
Hangi yeni teknolojiler veya yenilikler, işimizi geliştirmek için fırsat sunuyor?

TEHDİTLER
Pazardaki yoğun rekabet bizi nasıl etkiliyor?
Hangi ekonomik, politik veya sosyal faktörler işimizi tehdit edebilir?
Müşteri tercihlerinde veya trendlerinde oluşabilecek değişimlerden nasıl etkilenebiliriz?
Yasal düzenlemeler veya sektörel değişiklikler bize hangi tehditleri getirebilir?
Yeni rakipler veya benzer hizmetler sunan işletmeler bize nasıl bir tehdit oluşturabilir?

KİŞİSEL SWOT'UM

Kendi kendimi irdelemelerimde, kendimi kendimle sınama denemelerimde en sık başvurduğum yöntemlerimden biri belirli aralarla kimi zaman üç ayda bir kimi zaman altı ayda bir tekrarladığım ve değişimlerimi kaydettiğim ÖZ SWOT (Kuvvetlerim, Zayıflıklarım, Fırsatlarım, Tehditlerim) tablomun 2022 Mart'ında yaptığımın sadece ilk beş maddesini bir örnek oluşturması için paylaşmak istiyorum. Birçok projemiz için başlarken ve geliştirme süreçlerinde sıklıkla kullandığımız bu yöntemi kendim için olduğu gibi, sevdiklerim için de yürekten salık veriyorum.

KİŞİSEL SWOT
2022 MART

GÜÇLÜ YÖNLER
Çalışkan
İyi niyetli
Olumlu/iyimser
Empati kurabilen, duyarlı

Öğrenmeye açık/istekli

ZAYIF YÖNLER
Telaşlı/tez canlı
Daldan dala atlayan
Öncelik karmaşasına düşen
Hayır diyemeyen
Aşırı duygusal

FIRSATLAR
Teknolojiye yatkınlık
Yeni yaşam ve çalışma konularına yakınlık
Yeni yöntemlere açıklık
Yabancı dilde hızlanma (Arapça-Rusça-Portekizce)
İzleme/algılama konularında olgunlaşma

TEHDİTLER
Yaşlanmak
Yavaşlamak
Dağılmak/odaklanma eksikliği
Yapmak istediklerim ile yapmam gerekenler arasındaki sapmalar

PAIN & GAIN: ACI/KEYİF SIKINTI VE KAZANÇ NOKTALARI

Genellikle SWOT analizini yaptıktan sonra hem bir derleme oluş turmak hem de öne çıkan olumlu ve olumsuz noktaları tercihen önem sırasına göre de sıralamak için kullandığım bir yöntem de Pain-Gain Analizi. Yani İngilizcesiyle sadece baş harfleri değiştirilerek ulaşılan

Pain/Gain = Acı/Sıkıntı ve Kazanç Analizi

Bu analiz ile elimizdeki projenin ve gündemdeki konuların net bir irdelemesini daha yalın bir şekilde yapabiliyorum. P/G ile elimine edilmesi gereken, zarar verebilecek ya da zorluk yaratabilecek sıkıntılı noktalara yoğunlaşmak daha kolay hale geldiği gibi projenin, incelemeye ve değerlendirmeye konu olan gündeminin daha da geliştirilmesinde yarar sağlayacak olumlu noktalar belirlenebiliyor.

SWOT olarak tabir ettiğimiz güçler/zayıflıklar/riskler/fırsatlar dörtlüsünün yanı sıra, artı ve eksi özelliklerin vurgulanmasını sağlayacak olan Pain-Gain tablosunu, durumu basitçe kavramak için faydalı buluyorum. Bu analizlerle genellikle, değerlendirilen projenin olumlu yönlerinin daha fazla öne çıkıp çıkmadığını anlamaktir hedefimiz. Nitekim karşımıza gelen her yeni iş önerisinde aynı yönteme başvururuz. "Niçin bu işi yapmalıyız?" ile başladığımız 5N1K uygulamasından sonra kullandığımız SWOT analizinin bir toparlayıcısı ve tamamlayıcısı, projenin olumlu-olumsuz yönlerinin özetlemesi olarak, proje fikrinin bize artıya geçirecek yönlerini ve de bizden götürecek olan yönlerini arka arkaya sıralayarak, artıların eksilerden aritmetiksel daha fazla olmasını sağlamanın öngörüsü. nü yapıyoruz. Bütün subjektif değerlendirmelerle birlikte objektif değerlendirmeleri de alarak, hatta kimi zaman bu değerlendirmelere ağırlıklar vererek - Excel tablolarla "üç ağırlıklı, iki ağırlıklı, bir ağırlıklı" gibi ağırlıklı ortalamalarını alarak-ekip arkadaşlarımla nihai bir kararda uzlaşmaya çalışıyoruz.

Dolayısıyla bu artı-eksi değerlendirmesini özellikle savunuyorum ve yararını fazlasıyla gördüğümü belirtmek istiyorum. Herkese de tavsiye ediyorum.

NEGATİF ETKİLER
ZARAR

RİSK
PAIN (-)
KAYIP
BASKI

POZİTİF ETKİLER
FAYDA
FIRSAT
GAIN (+)
KAZANÇ
KOLAYLIK

P/GAIN Yapılandırma

Analizin temel amacı, potansiyel kazançları ve kayıpları dengeli bir şekilde değerlendirerek, en iyi kararı verme yolunda rehberlik etmektir. Pain-Gain Analizi iki temel bileşenden oluşur:

Pain (Zorluklar veya Kayıplar): Bir eylem veya projenin gerçekleştirilmesi sırasında ortaya çıkabilecek zorluklar, maliyetler, riskler ve olumsuz etkileri ifade eder. Bu kısım, potansiyel sorunları ve olumsuz sonuçları göz önünde bulundurmayı içerir.

Gain (Kazançlar veya Faydalar): Bir eylem veya projenin gerçekleştirilmesi sonucunda elde edilecek olumlu sonuçları, kazançları ve faydaları ifade eder. Bu kısım, hedeflenen amaçlara ulaşmanın getireceği olumlu etkileri içerir.

Pain-Gain Analizi'nin Adımları:

1. Veri Toplama: İlgili tüm veriler ve bilgiler toplanır.

2. Zorluklar ve Kayıpların Listelenmesi: Eylem veya projenin gerçekleştirilmesi sırasında ortaya çıkabilecek zorluklar, maliyetler, riskler ve kayıplar belirlenir.

3. Kazançların ve Faydaların Listelenmesi: İşin gerçekleştiril mesi sonucunda elde edilebilecek kazançlar, faydalar ve olumlu sonuçlar belirlenir.

4. Değerlendirme ve Karşılaştırma: Zorluklar ve kayıplar ile kazançlar ve faydalar arasında karşılaştırma yapılır. Bu adım, hangi faktörlerin daha ağır bastığını ve projenin veya eylemin genel degerini anlamayı amaçlar.

5. Karar: Negatif ve pozitif verilerin analizi, aritmetik dengesi ve değerlendirilmesi sonucunda bir karara varılır.

BİR ZİHNİYET OLARAK 80/20 KURALI YA DA PARETO İLKESİNİ BENİMSEMEK

İtalyan ekonomist Vifredo Pareto 1800'lü yılların sonlarına doğru yaptığı bir gözlemde, kendi ülkesinde ve İngiltere'deki servetin, bu ülkelerin nüfuslarının yüzde yirmisine ait olduğunu gördü. Gözlem alanını genişlettiğinde ise bu oranın küçük farklarla hemen her alanda bir verimlilik esasının matematiksel izdüşümü olduğunu fark etti. Bu gerçeklik de "önemli azınlık %20" ve "önemsiz çoğunluk %80" olarak tanımlandı. "Zamanla Pareto İlkesi" olarak da anılmaya başlanan 80/20 Kuralı esasen bir yönetim ve verimlilik prensibi olarak dikkat çekici.

Pareto İlkesi ile pek çok başlıkta daha doğru filtreleme yapmak mümkün ve bu şu demek: ürün, hizmet, iş gücü, yatırım, zaman vb. iş süreçlerinde özel olarak bakım verilmesi gereken en verimli alanı doğru tespit etmenin basit bir yolu.

Örneğin dağılım. Denilir ki bir işletmede müşterilerin %20'si gelirin %80'ini kazandırır. Ya da ürünlerin %20'si satışın %80'inini oluşturur. Bu iç gözlemi yapabilmek sayesinde öncelikler ya da odak daha sağlıklı bir biçimde belirlenir. Hangi faaliyetlere öncelik verilmeli, hangi hizmetler geliştirilmeli, hangi ürünün satış stratejilerine çalışılmalı? Hangi hedefler aslında daha anlamlı, planlamada en büyük önem hangi iş adımına verilmeli? Çünkü 80/20 kuralı bize, mevcut etkinliğin total işlerin sadece %20'sinden kaynaklandığını söylüyor.

Bu açıdan bakıldığında Pareto etkisi,

- En önemli görevlere daha çok odaklanmak,
- Sınırlı kaynakları daha etkin kullanmak,
- Hangi sorunların, hangi etki gücüne sahip konulardan kaynaklandığını görmek,
- Karar süreçlerinde hangi faktörlerin gözetileceğini seçmek,
- Hangi müşterilerin en fazla gelir getirdiğini belirlemek,
- Hangi ürün ya da hizmetlerin kârlılığa en çok etki ettiğini fark etmek gibi fayda alanlarına sahip.

Şimdi bu faydaların somut olarak hangi spesifik anlarda önem kazandığına bakalım:

- Ekip bir proje için tanımlanan zamanın %80'ini, projenin %20'lik parçasına harcar.
- Üretim maliyetlerinin %80'i, prosesin %20'sinde oluşur.
- Müşterilerin %20'si cironun %80'ini oluşturur.

İş dünyasında bu ilke, en verimli kazanç alanlarını belirlemek ve bunları öncelikli hale getirmek amacıyla kullanılır. Basitçe "Sonuçların %80'i nedenlerin %20'sinden kaynaklanır." diyebiliriz. Bu bilgiyi hayatınızın her alanına uyumlayabilirsiniz. Özünde amaç, en iyi varlıkları belirlemek ve maksimum değer üretmek için bunlan en verimli şekilde kullanmaktır. Bu bir sınava girmeden önce her üniteye odaklanmak yerine, en çok soru çıkacak birkaç üniteyi çok çok daha iyi çalışmaya benzer.

Ben de bu 80-20 kuralını iş yaşamımın her kademesine yaymaya, her adımda kullanmaya çalışıyorum: "Daha az ile daha çoğa ulaş manın sırrı." Örneğin devam eden işlerimde kendimi, "%100 başarılı olacağım" diye mükemmeliyet beklentisine sokarak strese girmiyorum. Attığım her adımda kendimi kazançlı hissetmek için 80-20'ciliği benimsedim. Evet doğrudur 80, 100'den az ama öte yandan bakarsak 60'tan da daha fazla.

Sürüdürülebilir kişisel mutluluk, esenlik ve refah halimiz için de bu kuralı uygulayabiliriz.

Tıpkı zihin gibi, mutluluk da kullanılmazsa körelir. 80/20 düşünenler neyin kendileri için mutluluk yarattığını bilir; yarının mutluluğunu kurmak ve çoğaltmak için bugünün mutluluğunu bilinçle kullanıp, onun peşinden neşeyle ve akıllıca koşar.

Böylece yaşamının %80'ini belirleyen insan, kendi %20'sini doğru tayin eder.

Peki 80-20'yi nasıl dağıtmalıyız?

Benim %20'im kesinlikle mutluluk, tatmin, memnuniyet, umut ve güvenden oluşuyor. Bu duygu ve durumları elbette alt kırımlanyla düşünerek dilediğimiz gibi detaylandırabiliriz.

İlkeyi bir de Uzm. Dr. Kerem Dündar'ın anlatımından esinlenerek kendime uyarlayayım:

İşte bu matematikle %20 toplama erişerek ve her şekilde carpe diem felsefesine tutunarak, %80 AN'da kalmalı ve ŞİMDİ'nin gücünü kendi lehimizde en optimal şekilde kullanmalıyız.

Mevcut öz kaynaklarımızın %20'siyle hayatımızın %80'ine en verimli kaynağı oluşturalım. Ya da hayatımızın %80'ini belirlenen o kritik %20'yi özenle seçip besleyelim.

BİRLEŞİP KATLANARAK BÜYÜMEK: 1 + 1 KAÇ EDER?

"1 + 1 kaç eder?" diye sorduğum zaman herkes şaşırıyor ve benden alengirli bir cevap bekliyorlar. 1 + 1'i Fatih Terim'e ya da Şenol Güneş'e sorarsak, onlar belki de aradaki artıyı görmezden gelip 11'lik bir futbol takımının kurgusuna gidebilirler.

1 + 1'i reklamcıya sorarsanız, 1 + 1-3 diyecektir.

Şimdi gidelim Kayseri'ye. Öğretmeni Ali'yi tahtaya kaldırmış. "Ali, evladım söyle bakalım, 1 + 1 kaç eder?" diye sormuş. Ali duraksamış. Öğretmeni, "Evladım bilmiyor musun bu sorunun cevabını?" demiş. Ali ne dese beğenirsiniz? "Öğretmenim, biliyorum bilmesine ama karar veremiyorum, 1 + 1 alırken yarım, satarken 3 eder çünkü." Bir sufiye sorsak, insanın Tann ile birleşmesinden 1 sonucuna vanr. Doğa filozofuna sorsak, kadın ve erkeğin yekvücut olup yeni bir insana can vermesinden hareketle o da 1 sonucuna varabilir.

Benim buradaki savunduğum, yaşamıma uygulamaya çalıştığım yöntemim de şu:

Ben iki kere kareyi kullanmak yerine 1 + 1'i parantez içine alarak 1 + 1 in parantez içinde toplamının karesini aldığımda 4'e varmayı savunuyorum, yeğliyorum, öneriyorum. Tabii burada bu parantezdeki birleştirici felsefi güce de dikkati çekmek istiyorum. Çünkü 1 + 1'i kendi içinde, birimlerin kendi kareleri ile kendileri kadar çoğaltmalarını, önce yücelmek ve yükselmek, sonra birleştikleri takdirde yine 2'de kaldıklarını vurgulamak istiyorum.

Ortakçılığı, birlikte iş yapmayı, bir araya gelerek imece ruhunu geliştirebilmeyi doğru savunabilirsek işte o zaman önce birleşip sonra yükseliriz; böylece 2 yerine 2'nin 2 katını elde edebiliriz. Tabii ki aritmetikçi dostlarım, yakınlarım, en başta oğlum, bunu pek kabullenmek istemiyorlar ama bence iyi bir anlatma yöntemi bu. Hayatımda uygulamayı ve bu konuyu anlatarak insanları gülümsetmeyi seviyorum.

1 + 1 = 2: İlk denklem (1 + 1-2), iş hayatındaki bir yanılsamanın gerçekçi hali. Çoğu zaman iş hayatında hepimiz 1 + 1 = 3 olacağını umut ederiz ya da varsayarız. Oysaki günümüz iş dünyası şartlarında

$1+1=2$ olması bile bir başarıdır.

$12+12=2$: İkinci denklemde ise kare almak devreye giriyor. En yalın tanımıyla, bir sayının karesini hesaplamak için sayının kendisiyle çarpılması gerekiyor. Diğer bir deyişle, kişinin ya da kurumun kendi içindeki gücü kendisiyle katlaması... Ancak denklem bize ilginç bir şeyi gösteriyor. Kişinin ya da kurumun kendi gücünü sadece kendisiyle katlaması başarı getirmiyor.

$(1+1)=4$: İşte burada yazımın başlığında da yer alan "beraber büyümek, birleşerek büyümek" devreye giriyor. Çünkü birleşerek gücünüzü katladığınızda ortaya çıkan sonuç, tek başınıza gücünüzü katladığınızdakinin tam tamına iki katı oluyor. Ve bugün sadece kurumların değil, bireylerin de bu güce ve birlikteliğe ihtiyacı bulunuyor...

Tam da bu konuları düşünürken, çok sevgili bir dostum Hollanda örneğinden bahsetti. Hollanda gibi küçük bir ülkenin, dünyanın en büyük ikinci tarım ihracatçısı olmasından... Bunun yanı sıra Hollanda'nın aynı zamanda deniz seviyesinin altında olmasından... "Deniz seviyesinin altındaki bir ülkenin tarım alanında bu kadar iddialı ve başarılı olmasının arkasında yatan başarı faktörü nedir?" diye bir sohbete başladık. Bunun sebebini işbirliğine, güvene bağlıyorlar. Aslında Hollanda'nın başarısı, rüzgârı bertaraf etmek için Hollanda'nın sembolü haline gelen yel değirmenlerinin, hava şartlarıyla tek başlarına mücadele edemedikleri için hep birlikte çalışmasından kaynaklanıyor. Bu sayede güçlü oluyorlar. Bir kişinin tek başına yapamayacağını birleşerek yapmayı başardıkları için... Yel değirmenleri aynı anda çalıştığı için rüzgârın gücüne yenilmeyip kendi güçlerini ortaya koyabiliyorlar.

Hem eskiler de boşuna dememiş, "Bir elin nesi var, iki elin sesi var," diye...

Dileğim, birleşerek büyümemiz ve katlamalı geometrik güçlenmemiz.

PAZARLAMA'DA 4P-4C-4 E: FİYATLAMADAN DEĞERE'E

PAZARLAMADA 4P

Çalışma hayatımda sıklıkla hatırladığım değerlendirme yöntemlerimden bir tanesi de aslında üniversite yıllarında ünlü yazar Peter Drucker'ın kitabından öğrenmiş olduğumuz "Pazarlamanın 4P"sidir.

Ancak o yıllardan bugünlere pazarlamada da bazı şeyler kesin bir biçimde değişti diyebiliriz.

Pazarlama alanında 4P kuralı aslında ürün yönetimi, fiyatlandırma, dağıtım ve tanıtımı temsil eden temel unsurları belirtir. Bu kural, bir ürün veya hizmetin pazarlama stratejisinin oluşturulması ve yönetilmesinde gerçekten çok iyi çalışır. Şimdi gelin, 4P'ye yakından bakalım:

PRODUCT/ÜRÜN: Bu P, pazarlamada sunulan ürün veya hizmeti ifade eder. Ürünün fiziksel özellikleri, işlevselliği, kalitesi, tasarımı ve markası gibi faktörler bu aşamada değerlendirilir. Ürün yönetimi de ürünün hedef kitleye uygunluğunu, rekabet avantajlarını ve tüketici ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlamayı ve geliştirmeyi içerir.

PRICE/FİYAT: 2. P, ürün veya hizmetin fiyatlandırılması sürecidir. Fiyat belirleme stratejisi, ürünün maliyeti, rekabet durumu, talep düzeyi ve müşteri segmenti gibi faktörleri göz önünde bulundurur. Fiyatlandırma stratejileri, ürünün pazardaki konumunu ve marka imajını etkiler.

PLACE/DAĞITIM: 3. P, ürünün müşterilere nasıl ulaştırılacağı konusudur. Dağıtım stratejisi, ürünün hangi kanallar aracılığıyla tüketiciye ulaşacağını ve depolama, dağıtım ağı, stok yönetimi gibi operasyonel süreçleri içerir. Ürünün doğru yerde, doğru zamanda ve doğru miktarda bulunması hedeflenir.

PROMOTION/TANITIM: 4. P ise tanıtım, reklam, halkla ilişkiler, promosyonlar, satış teşvikleri ve dijital pazarlama gibi araçları kullanarak ürünün bilinirliğini artırmayı amaçlar.

Bu dört unsur, pazarlama stratejisinin temelini oluşturur ve bir ürün veya hizmetin hedef kitleye etkili bir şekilde sunulmasını sağlamak için birlikte çalışır. Her bir P, pazarlama yöneticilerinin ürünleri veya hizmetleri hedef kitleye uygun şekilde konumlandırmasına ve pazarda rekabet avantajı elde etmesine yardımcı olur.

Öte yandan pazarlama çalışmalarımızı ilerletirken ilk dönemlerde büyük önem arz eden 4P'nin, sürecin devamında 4C'ye dönüştüğünü görürüz.

PAZARLAMADA 4C

CUSTOMER/MÜŞTERİ: Vakko ve Beymenlerin bize gösterdikleri, "Müşteri Kraldır-Önce Müşteri" felsefesini,

COST/MALİYET: Dünyanın her yerinde en ucuz üretimle hızlı moda ve tüketime geçişimizi,

CONVENIENCE/KOLAYLIK: Sağlamak için her türlü hizmet ve olanağın alıcılara sunulmasını,

CHANNELS/KANALLAR: Değişik pazarlama kanalları ve mekânlarının büyük mağazalardan; AVM, indirim merkezleri, katalog satışları ve depodan satışa doğru kaydığını ve özellikle dijitalde, e-ticaret olanaklarıyla farklı farklı kanallardan satışlar yapıldığını gözlemlemeye başladık.

Gelgelelim, tarih bu konudaki bilgi ve deneyimlerimizi de güncelleme zamanı geldiği konusunda bizi uyarırcasına bu defa karşımıza yepyeni bir dönem getirdi: Pazarlamada 4E.

PAZARLAMADA 4E

EXPERIENCE/DENEYİM: Bu aşamada pazarlama, kullanıcılara unutulmaz ve anlamlı deneyimler sunmayı hedefler. Ürün veya hizmetin sadece işlevselliğinden daha fazlasını sunarak, tüketicilerle duygusal bir bağ kurmayı amaçlar. Bu deneyim, kullanıcıların ürün veya hizmeti nasıl yaşadığına dayalı olarak şekillenir ve genellikle marka sadakatini artırma potansiyeli taşır.

EXCHANGE/DEĞİŞ-TOKUŞ DEĞERİ: Bu aşama, sadece ürünün fiyatı veya maliyeti değil, tüketici için sunulan değeri de dikkate alır. Değiş-tokuş değeri, tüketicinin ürün veya hizmet karşılığında ne kadar memnuniyet elde ettiğini ifade eder. Pazarlama, tüketicile re sunduğu

değeri vurgulayarak, satın alma kararlarını etkileyebilir.

ENGAGEMENT/KATILIM VE BAĞLILIK: Geleneksel sadakat anlayışının ötesine geçen bu aşama, tüketicilerin markayla veya ürünle duygusal bağ kurdukları ve bu bağlılığı sürdürdükleri bir aşamadır. Bu, marka sadakati yerine tüketicilerin bağlılığını ve katılimini ifade eder. Tüketicilerin markayla etkileşimde bulunma biçimi ve markayla özdeşleşme bu aşamada büyük önem taşır.

EVERY CHANNEL/HER KANALDA BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA: Bu aşamada pazarlama, tüketicilere herhangi bir kanalda sunulan deneyimin tutarlı olmasını sağlamayı amaçlar. Tüketiciler artık farklı kanallar arasında geçiş yaparken aynı deneyimi beklerler ve bu da bütünleşik pazarlamayı zorunlu kılar.

Bu kavramlar, pazarlamada geleneksel yaklaşımlardan daha fazla tüketici odaklı olan ve duygusal bağları ön plana çıkaran bir yaklaşımı temsil eder. Tüketiciler artık sadece ürün ve hizmet işlevselliğini değil aynı zamanda bu deneyimleri, değerleri ve duygusal bağları da değerlendirerek tercihlerini yaparlar. Bütünleşik pazarlama ise tüm kanallarda tutarlı bir deneyim sunarak, tüketicilere daha sağlam bir marka izlenimi bırakmayı hedefler.

Biz Alkaşlılar olarak gelenek ile günceli, dün ile yarını bugünde sentezlemeyi, kendimizi zamanın ruhuna uygun güncellemeyi seçeriz. Kitabın ilk sayfalarından bu yana hayat üniversitesinden de mezun olduğumu, çıraklığın ve acemiliğin her aşamasını bizzat deneyimleyerek öğrendiğimi ve bir yanımın amatör ruhtan beslendiğini pek çok kez dile getirdim. Dolayısıyla sevgili girişimci dostlarıma gönül rahatlığıyla tavsiye edebilirim ki, işinizle ilgili olarak kendinizi durmaksızın güncelleyin. Bir yanınız gelişme ve yenililikler karşısında esnek ve uyumlu olurken, bir yanınız da bu güzel toprakların her hücresine sinen esnaf ruhunu taşısın mutlaka. Esnaf ruhunun tüm bu tabloların, kuramların ve yaklaşımların özünde, adı hiç anılmayan ama varlığı en çok hissedilen "tüm başarı formüllerinin kilit taşı" olduğunu unutmamanızı dilerim.

YAŞAM ÇÖZÜMLERİM

YARATICILIKLA DENGE VE ÇÖZÜMLER BUL(DUR)AN OLMAK:

"Dünya Bankası başkan yardımcısını, kraliçenin aslan damadı yapabilmek."

Hadi size yaşanmış mı bilinmez bir hikâye, ne iş yaptığımı açıklarken hep yararlandığım bir masal anlatayım. Bu hikâyeyi de ilk kez Ankara'daki Atakule projemizin yatırımcısı Murat Tarman ile bir yemekte, Eren Perakende Grubu'nun Başkanı sevgili Mehmet Eren benim yaptığım işi anlatırken dinlemiştim.

Günlerden bir gün köylünün biri evine gelir. Bir de ne görsün? Oğlu iki gözü iki çeşme ağlıyor.

"Evladım niye ağlıyorsun?" diye sorar.

"Nasıl ağlamayayım baba, kız arkadaşım beni terk etti. Tek başıma kaldım."

Köylü, "Aman be oğlum, bütün derdin bu olsun. Sen kraliçenin kızına, prenseslere layıksın," der.

Oğlu, "Olur mu baba ya! Benim gibi bir köylünün oğluna kraliçe kızını verir mi?" deyince, "Sen hele az biraz bekle!" der köylü. Köylü gider, allem eder, kallem eder, uğraşır, çalışır, çabalar ve kendini kraliçenin önüne atar.

"Ey kraliçe hazretleri! Benim aslanlar aslanı, yakışıklı mı yakışıklı, cin gibi bir oğlum var. Tam kızınıza layık. Allah'ın emri, Peygamber'in kavli ile kızınız prensesi oğluma istiyorum," der.

"Hadi canım!" diye yanıt verir kraliçe, "Bende senin gibi bir köylünün oğluna verecek kız var mı? Öyle bir göz var mı bende?" Köylü, "Ama sayın kraliçem, ya oğlum Dünya Bankası başkanının yardımcısı ise?" deyince, "Aaa, bak o zaman değişir," diye cevap verir kraliçe.

"Efendim, bana biraz müsaade edin," diyen köylü bu kez gider, gelir, tekrar allem eder, kallem eder ve kendini Dünya Bankası başkanının huzuruna atar.

"Ey başkan! Akıllı mı akıllı, her türlü becerisi olan, harika mi harika bir oğlum var. Tam da sizin yardımcılığınıza layık."

Başkan, "Hadi canım," der, "Senin gibi bir köylünün oğlundan bana yardımcı mı olur?"

"Ama ya oğlum kraliçenin damadıysa?"

"Haa, bak, o zaman değişir."

Dolayısıyla köylünün oğlu kraliçenin damadı ve Dünya Bankası başkanının yardımcısı olur.

Benim de aslında AVM'lerde yaptığım iş bu.

Yani bir alışveriş merkezi projesinde Beymen'e de gidiyorum, Vakko'ya da ve bunu onların bilmesini sağlıyorum. Projede birbirlerinin adı geçtiğinde onları ikna etmem daha kolay oluyor. O zaman hem Vakko hem Beymen oluyor. Tıpkı Ankara Armada örneğinde ve İstinyePark'ta olduğu gibi.

Buna bir manipülasyon denilebilir mi? Kesinlikle hayır. Ben bunu "olabilirlik bağlamı" ile açıklıyorum. Aldığımız her yeni projede öncelikle kafamın içinde markaları bir araya getiririm. Kimin varlığı kimi gerektirir, o gelince ne olur, öyle olunca oluşan yeni gerçeklikte neye ihtiyaç duyulur? Aklımda pencereler ardı ardına açılır. Bir AVM önce aklımda canlanır, içinde mağazaları ve restoranları görürüm. Öyle canlıdır ki bu görüntüler; AVM girişleri, katlar, merdivenler, teraslar... İçinde gezen insanlar, alışveriş paketleri, koşturan çocuklar... Bu artık benim için doğal bir demodur. AVM'nin en dinamik ve en işlek günlerini kafamda simüle ederim. İşte böyle zamanlarda belirir markalar. Her birini kendi yerine önce ben yakıştırırım. Onları oraya uygun görürüm. İnanılması güç ama bu hayale de bir güzel inanırım.

Hayalim bir vakit sonra hedefim olmaya başlar. Buradan sonra benim gördüğüme onları da katma faslı başlar. Her bir markayla ayrı ayrı görüşmeler yapılır. Biri bile eksik olsun istemem çünkü görmüşümdür onları bir arada. Bir çeşit kâhin gibi, evet. Onları ikna etmek bir zevktir benim için. Hayalimin adım adım gerçekleştiğini görürüm. Bilirim ki biri eksik olsa o müthiş denklem bozulur.

Dengeler kurarım, sorunlar çözerim. Yeni alternatifler üretirim. Bazen bu anlar beraberinde yepyeni konseptler getirir. Tıpkı Kiğılı'ya

yaptığımız "Abdullah Kiğılı Exclusive Cut" gibi. İşte ben buna "olabilirlik bağlamı" diyorum.

İŞİNE RUHUNU, AKILCI VE ÇÖZÜMCÜ OLARAK AKITMANIN GÜZELLİĞİ

"İşinize kalbinizi akıtın."
Howard Schultz - Starbucks CEO

Kayahan'ın şarkısı var ya hani... "Bizimkisi Bir Aşk Hikâyesi." İşte benim işimle, mesleğimle olan ilişkime dair bir yazı yazılsaydı başlığı bu olabilirdi. Hemen hemen her başarılı iş insanının ve kurduğu başarılı markanın arkasında böyle bir aşk hikâyesi vardır.

Bir örnek de meşhur kahve zinciri Starbucks ve kurucusu Howard Schultz'tur. Schultz, kendi aşk hikâyesinin kitabını yazmış bile. Pour Your Heart Into It, demiş adına. Bu söz, Starbucks baristalarına öğütte bulunurken söyleniyormuş: "Servis edeceğiniz kahvenin içine (yani işinize) kalbinizi akıtın." Yani "Pour Your Heart into It."

Ankara Armada AVM'deki ilk Starbucks'ı açmaya geldiğinde tanıştığım ve kitabını imzalamasını rica ederek şaşırttığım Howard Schultz, bu ilham verici kitapta Starbucks fenomenini şekillendiren prensipleri anlatıyor. Ayrıca harika kahveyi Amerikan ve sonra tüm dünyanın deneyiminin bir parçası haline getirme başarısından elde ettiği bilgelikleri paylaşıyor.

1971 yılında Seattle limanında tek bir mağaza olarak başlayan bu süreç, şirketin web sitesindesindeki 2023 tarihli veriye göre dünya genelinde 21 binin üzerinde mağazaya ulaşmış. Bu inanılmaz büyümenin yanı sıra, Starbucks'ın ürün kalitesiyle elde ettiği ününü ve çalışan memnuniyetine olan bağlılığını korumayı başarması da gerçekten dikkat çekici.

Starbucks'in başarı hikâyesi yalnızca kahveyle sınırlı değildir zira bu, aynı zamanda romantik bir ilişki gibidir de. Belki de bu yüzden hayalperest bir deneyimin, tutkunun ve sürekliliğin ördü. ğü bir öykü olarak bizi etkiler. Vizyonerlik ve liderlik, sorumluluk ve sadakat, içtenlik ve bireycilik kavramları da bu hikâyede önemli bir yer tutar. Sosyaliteye duyulan saygı, yalnızlığa duyulan saygının yanında yerini alır ve hayallere, ideal olana yatırım, bu muhteşem yolculukta diğer değerlerle birleşirken yapı, süreklilik ve kararlılıkla birlikte ilerler.

Howard Schultz, kitabında iş maceralarını etkileyici bir biçim de

anlatıyor, öyle ki girişimcilik yolculuğunun ruhunu her sayfada bize yansıtıyor. Öte yandan Schultz ve ekibinin işe olan tutkulan, kitap boyunca çok net bir şekilde hissedilir. Bu tutku, herhangi bir girişimi başarılı kılabilecek olan ruhu aydınlatır: "Kalbini de içine akit." Başka bir deyişle: Tutkunu bul ve karşındakini de gözeterek enerjini ona ver.

Özüne baktığınızda başarılı ve işiyle övünen, mutluluğu işinde bulmuş kim varsa hepsi aynı şeyi söyler. Ben de kendi işim için aynısını söylerim. Bu doğrudur.

Size Tevrat'tan bilgelik dolu bir öğreti aktarmak isterim. Zamanın birinde dönemin kralı, ünlü din bilgini Rabbi Akiva'yı kendince sınamaya kalkar ve ona sorar:

"Hadi bakalım Haham Akiva, Tevrat'ını tek ayak üzerinde kalış süresinde özetle."

Rabbi Akiva hemen karşılık verir:

"Benzerini kendin gibi sev."

İşte bundan hareketle, hem esnaf ruhum hem iş insanı kimliğim şunu öğütler: Önce sizi mutluluğa boğmayan, sizi tavlamayan, sizi heyecanlandırmayan hiçbir işi müşterinize sunmayın. Başarının hayati unsuru ve dahi kalbi tam da burasıdır.

Başarı, tutkulu ruhlara mahsustur. Aynı zamanda bizim işimizde bir ekip çalışmasının sonucudur. Dolayısıyla başarı, sadece benim işimi aşkla ve şevkle yapmam değil arkadaşlarımın da aynı ruhu yansıtmasıyla mümkün olacaktır.

Her gün günlük güneşlik mi? Hayır. Zorluklar yok mu? Var. Ama aşk da böyle değil mi? Gönül ilişkilerinde de dargınlıklar, huysuzluklar, aşılması gereken sorunlar olmuyor mu?

Aşk ve iş, her hamlesi dikkatle tasarlanması gereken satranç oyunu gibidir. Çünkü nihayetinde ilişkilerde ve iş yaşamında başarılı olmak, kişiyi mutluluk ve doygunluk mertebesine çıkarıyor. Mutlu olmak için elini çoğu kez taşın altına koymak da gerekiyor. O mutluluğu kazanmak ve hak etmek için.

İşe ruhunu vermek sadece mağaza karmasıyla başlamıyor. Bir alışveriş merkezini açmak, bebeğin yalnızca doğuşu demek. Bebek emekleyinceye kadar ona bakmanız, altını temizlemeniz, sarıp

sarmalamanız, sakınmanız gerekiyor.

İşin her kademesini sevmek, severek yapmak gerek. Bir Karadeniz deyiminde geçtiği gibi, "Sevdiğini alamazsan, aldığını seveceksin." Ya da Steve Jobs'un da önerdiği gibi, "Sevdiğin işi yapamıyorsan yaptığın işi sev."

Belki pek çoğumuz hayalini kurduğumuz meslekleri icra etmiyoruz. Hayat bizi farklı yollara sevk etti ama nihayetinde kendimizi bir yola girmiş bulduk. İşte mesele, o yolda yürürken yolu sevmeyi başarmak. Tam bu noktada şarkılarını çok sevdiğim rahmetli büyük sanatçı Kayahan'ı bir kez daha anabiliriz:

"Yolu sevgiden geçenler elbet buluşur."

NETWORK OLUŞTURMANIN YARARLARI İNSANLARI BİRBİRİNE BAĞLAMAK

Yollar dostlarla yürünür, dostlar yollarda bulunur.

İş dünyasında güçlü ve yaygın "network-ağ" oluşturmamız hem iş bağlantılarını güçlendirmemize hem de yeni iş fırsatlan elde etmemize hep yardımcı olur. Network oluşturma sürecinde, ilişkileri düzenli takip etmek ve iletişimde kalmak da çok önemli. Samimi ve güvene dayalı ilişkiler kurmak, uzun vadeli başanı ve işbirlikleri için de bence temel unsurlar. Çoğu kez maddi varlıklardan daha fazla yararını gördüğüm "ilişki zengini" olarak, hem yeni iş ağları oluşturmak hem de var olanları geliştirmek için çalışma hayatımda aşağıdaki özellikleri ve eylemleri kendimde hep geliştirmeye çalıştım.

Ne derler bilirsiniz: Your network is your net worth! Yani, "Gerçek değerin çevren ve ilişki ağındır."

Benim için network kavramı, çok uzun zamandır bambaşka bir anlama geliyor. Belki iş hayatımın başlarında, biraz da tevellüdümün eski oluşundan kartvizit alışverişi yapmayı, şablon diyaloglan ve ezbere iletişimi önemserdim. Ama yıllar geçtikten sonra otantik diyalogların gücünü yaşayarak öğrendim. Son yıllarda sıkça "İnsanlar, insanlardan alışveriş yaparlar" olgusuyla karşılaşıyoruz. Bu doğrudur. İş yaşamının öyle anları olur ki, tüm kriterler sadece sizin varlığınızla anlam kazanır. "Sen faktörü" diyelim buna. Dolayısıyla sattığın ürün/hizmet kadar kritik bir unsur olur senin nasıl biri ol duğun, nasıl bir imaj yarattığın... Taşıdığın değerler, verdiğin his... Bunlar önemli şeylerdir.

Bütün bunlarla beraber, sadece sizin insanlarla tanışmanız ve çeşitli bağlantılar kurmanız yeterli olmayacaktır. Daha doğrusu anlamlı olmayacaktır. Hayatım boyunca benimsediğim paylaşımcılık, başkalarının ihtiyaçlarına duyarlılık ve çözümcülük gibi değerlerim, kaderin bir cilvesidir ki iş hayatımda da en büyük başarılarımin altyapısını oluşturdu. Öyle ki bu sayede bugün iş dünyasında hakkımda söylenen, benim de çok sevdiğim bir deyiş oluştu:

"Avi, connecting people" yani, "Avi, insanları birbirine bağlar."
"Bununla gururlanıyor musun?" diye sorsanız, cevabım hiç şüphesiz

evet olurdu. Ben insanlarla iş ilişkileri kurmam, ben insanlara öncelikle değer veririm. Onlarla gerçekten ilgilenirim. Bu benim nezaket ve temas kurma biçimim. Üstelik gerçekten de kişiselleştirilmiş bir ilgidir bu. Kimini her cuma arar, "Hayırlı cumalar," derim, kiminin doğum gününü kutlarım, kiminin bana daha önce anlattığı bir konunun takibini yaparak içtenlikle merakımı dile getirir ve haber alırım. Sanırım bu benim için doğal bir insanları sahiplenme biçimi. Bağların önce gönülde kurulduğunu bilmenin sebebi ise bende tam olarak böyle gerçekleşmesi...

Kitabın burasına kadar pek çok farklı yerde yazmaktan, not almaktan, listeler yapmaktan söz ettik. Belki deli olduğumu düşünenler olacaktır ama ben gün içinde yaptığım telefon konuşmalarında, toplantılarda, görüşmelerde böylesi notlar almaya devam ederim. Bunu o an, o esnada gerçekleştiremesem bile hemen akabinde o kişi ve durumla ilgili duyduklarımı özel notlarım arasına eklerim. İsimler, yerler, hassasiyetler, karşımdaki kişi için değerli olduğunu öğrendiğim şeyler... Bunlar benim için o insanla ilişkimde özen göstermem gereken konuları unutmamamı sağlar.

Doğrusunu söylemek gerekirse tam da böyle duyarlılıklara sahip oluşumun çok güzelliklerini gördüm, karşılığını fazla fazla aldim. Değer görmek nasıl iyi hissettiriyorsa, değer vermek ve değer göstermek de aynı şekilde iyi hissettiriyor. Hem karşımızdaki kişiye hem de bize...

NETWORK KARMASI

- Gerçek İlgi ve Samimiyet
- Sık Sık İletişimde Olmak
- Davetlere Etkinliklere Katılmak
- Çeşitlilik
- Karşılıklılık İlkesine Uymak
- Değer Katmak
- Kişiselleştirilmiş İlgi ve İletişim
- Dürüst ve Saygılı Olmak

Güven ve İyi İlişkiler: Network oluşturmak, insanlarla güven temelinde ilişkiler kurmanıza yardımcı olur. Güvenilir bir itibar, kariyerinizde ilerlemenizi kolaylaştırır.

Bilgi ve Deneyim Paylaşımı: İyi bir network, farklı sektörlerden ve deneyim seviyelerinden insanlarla etkileşim sağlar. Bu da farklı bakış açıları ve bilgi paylaşımı anlamına gelir.

Fırsatlar ve İşbirlikleri: İyi ilişkiler kurduğunuz insanlar size potansiyel iş fırsatları, işbirlikleri veya projeler getirebilir. Bu sayede kariyerinizde önemli adımlar atabilirsiniz.

Mentörlük ve Rehberlik: İyi bir network, sizi daha deneyimli kişilerle buluşturarak mentörlük veya rehberlik imkânı sağlar. Bu da kariyerinizde "hızlı ve etkili öğrenme" anlamına gelir.

Gerçek İlgi ve Samimiyet: Network oluştururken samimi olun. İlgilendiğiniz kişilere gerçekten ilgi gösterin ve samimi bir şekilde iletişim kurun.

Değer Katmak: İlişkilerinizi değer katarak sürdürün. Başkalarına yardımcı olmak, paylaşımlarda bulunmak ve destek sunmak ilişkilerinizi güçlendirir.

İyi İletişim: İyi bir iletişimci olun. İyi dinleyin, sorular sorun ve karşılıklı iletişimi sağlayın. İyi iletişim kurmak, insanların size yaklaşmasını kolaylaştırır.

Sık Sık İletişimde Olmak: İlişkileri sıcak tutmak için düzenli olarak iletişimde olun. Arada sırada bir e-posta, telefon görüşmesi veya buluşma ayarlayarak bağları güçlendirin.

İlgili Etkinliklere Katılmak: Seminerler, konferanslar, etkinlikler gibi topluluk buluşmalarına katılarak yeni insanlarla tanışma ve ilişkileri pekiştirme fırsatı yakalayabilirsiniz.

Karşılıklılık İlkesine Uymak: İnsanların size yardım ettiği gibi siz de başkalarına yardımcı olmaktan çekinmeyin. Karşılıklı destek ilişkileri güçlendirir.

Dürüst ve Saygılı Olmak: İletişimde dürüst ve saygılı olmak, uzun vadeli sağlam ilişkiler inşa etmenin temelidir.

Diversiteye Açık Olmak: Farklı sektörlerden, deneyim seviyelerinden ve kültürel geçmişlerden insanlarla iletişim kurmak ve ilişkiler geliştirmek networkünüzü zenginleştirir.

Girgin ve Girişken Ol, Hatırda Kal: İş dünyasında etkili bir network oluşturmanın ilk adımı, girgin ve girişken bir tutum sergilemek bence. Önemli mesleki toplantılara, etkinliklere veya konferanslara katılarak azami sayıda insanlarla iletişime geçmek ve kendinizi tanıtmak için aktif bir rol üstlenmenin çok önemli ve yararlı olduğu inancındayım.

İnsanlar, çevresindeki kişileri etkili ve kararlı bir şekilde fark eden ve iletişime geçen bireyleri daha çok hatırlarlar; onlarla bağlantı kurmaya istekli olurlar.

Görünür ve Gündemde Ol: Çevrenizdeki insanların sizi tanımasını ve hatırlamasını sağlamak için sosyal medya platformlarını ve iş etkinliklerini etkili bir şekilde kullanmak faydalı olacaktır. Görü nürlük, kişisel markanızı oluşturmanızı ve insanların size güven duymasını sağlar.

Tanınma Fırsatlarını Kullan: Başarılı projelerde yer almak, ödüller kazanmak veya sektördeki önemli konularda konuşmacı olarak yer almak tanınırlığınızı arttıracaktır.

Yeni Nesil Karvizit, Ona Dijital Bağlan: Eskiden kartvizit dağıt mak ve almak, ardından kartvizitlerdeki bilgileri düzenli olarak takip etmek önemliydi. Günümüzde teknolojik olanaklar, bu değiş tokuşu karekodlarla, sosyal medyayla, LinkedIn vb. uygulamalarla kolaylaştırıyor.

Notlarını Önemse ve Güncelle: Network oluştururken, tanıdığı nız ve iletişime geçtiğimiz kişilerle ilgili kayıt tutmak ve zamanla bir kişisel CRM mekanizması geliştirmek çok önemli. CRM strateji niz ve sistematiğiniz, kişilerle olan ilişkileri takip etmemizi ve güncellemeleri düzenli olarak yapmamızı sağlar. Bilgi ve takip, iletişimde kalmak için önemli bir araçtır ve ilişkilerimizi devam ettirir.

Samimiyet, İlgili ve Yakınlık: Diğer insanlara samimi bir ilgi göstermek ve onları anlamak önemlidir. İlgilendiğiniz konular hakkında sorular sormak, insanların güvenini ve hoşnutluğunu kazanmanıza yardımcı olur. Samimi ilgi, karşılıklı güvenin temelini oluşturur.

SEVGİ VE AKIL DOLU İLETİŞİMLE BABACAN BİR İŞVEREN OLMAMIN GÜZELLİĞİ

Yıllar önce elektronik terazi pazarlamacılığı yaparken birçok kez Japonya'ya gittim ve bu seyahatlerimde, Japonların iş kültürlerini gözlemleme fırsatı yakaladım. En etkilendiğim yanları ise şirket sahibinin ya da yönetim kurulu başkanının, ofiste ve işinde babacan bir persona sahibi olmasıydı. Nedir baba? Yemez yedirir, giymez giydirir, evladına karşılıksız sevgi duyar, evladı için yaslanacak duvardır, aileden birinin başı sıkıştığında dert dinler, öğüt verir, sıkıntının çözülmesi için elini taşın altına koyar. Fedakârdır. Sevgi doludur.

Japon kültüründe patron hep babaydı. Ben buna çok özendim ve kendi şirketimi kurduğumda da işteki babalığa soyundum. Tabii benimki yaşımdan ötürü, babalıktan ziyade ağabeylik gibiydi o zamanlar. Yine de bu vizyonla şirket ailemize alacağım insanları seçerken aceleci davranmadım. İşimi gördürecek elemanlar değil, birlikte serüvene koyulacağım yoldaşlardan kurdum ekibimi.

Mutlu bir hayat için kişinin yaşam çemberleri çok önemli. Birinci çember ailedir. Bu çemberde yani evinde mutlu biri, ikinci çember olan işyerinden memnun değilse o kişi mutlu sayılmaz; genel olarak mutluysa da onunki eksik, defolu bir mutluluktur.

Doğru bir çember içindeyken her birimizin olağanüstü yeteneklerine ve potansiyeline alan açılır, çünkü bu kapasite herkeste vardir. Aileye benzeyen, herkesin birbirine güvendiği, koşulsuz sevgi ve sadakat hisleriyle dolu şirketlerde başarıya erişmek kolaylaşıyor. Böyle şirketlerde çalışanlar "iş olsun mesai dolsun" zihniyetiyle değil, patronla aynı şevk ve arzuyla işini yönetir, yeri geldiğinde fedakârlığını da yapar, gerektiğinde almadan verir ve bu sayede şirket bir arı kovanının ahengine kavuşarak bal üretir.

Nitekim eski bir deyiş şöyle der: "Çanaktaki bal iyi olsun, an ta Bağdat'tan gelir." Samimi motivasyonlarla, sevginizi de katarak düzgün ve sağlam iş yaptığınızda müşterilerin de sizden hizmet almak isteyenlerin de kapınızda sıra olması işten bile değil. O noktada seçici oluyor, hizmet vereceğiniz kişiler için siz kriter uyguluyorsunuz. Kendi

seçtiğiniz insanlara hizmet verdikçe de şirketinizin itibani artıyor, kârlarınız maksimize ediliyor, daha ileri ve daha yüksek seviyeleri görebiliyorsunuz ufukta.

Birbirine güvenen insanlardan oluşan çalışma arkadaşlıkları harika işler üretir. Çok derin bir güven ve dayanışma hissi başarıyı kesinleştirir. En şahanesi de bir noktadan sonra ekip yekpare olur. Kimse kimseden talimat bile beklemez, çünkü yapılacak olanı hisseder çalışan. Sadece "Bana güvenin," der ve işe gömülür.

Liderlik bence de bir seçimdir ve yaşam biçimidir; rütbe değildir.

İş yaşamımda becerebildiğim kadar çalışma arkadaşlarımla, özellikle çalışanlarımla bir aile yakınlığını ve sıcaklığını oluştur. mayı severim. Samimiyetimi sunarım. Onlara yaklaşımım, iyi olanı takdir edebilmeyi gerektirir. Takdir ve teşekkürlerimi onlardan asla esirgemem ve aramızdaki iletişim kanallarının hep açık olmasını sağlamaya çalışırım. Bu konuda Ken Blanchard, Susan Fowler, Laurence Hawkins imzalı Bir Dakika Yöneticisi adlı kitabın benim için çok değerli bir kaynak olduğunu söylemeliyim. Bu kitaplardan esinlenerek yergi ve övgülerimi, kişiselleştirmeden ve anında dillendirmeyi de çok önemsiyorum.

Bu düşünce ve duygularımın ışığında bana göre, babacan ve sevecen bir patron, çalışanları arasında;

- Sıcak, saygılı ve insan odaklı bir liderlik yaklaşımını benimser. Çalışanlarına sevgi, anlayış ve destekle yaklaşarak onların kişisel ve profesyonel gelişimine katkıda bulunur ve gelişimci bir çalışma ortamı oluşturur. Bu da uzun vadede işyerindeki verimliliği ve çalışan memnuniyetini artırır.
- Olumlu bir atmosferin oluşmasını sağlar. Sevgi dolu bir liderlik yaklaşımı, çalışanları işlerine karşı daha motive ve tutkulu olmaya yönlendirir.
- Kişisel ve profesyonel gelişime önem verir ve onları destekler. Bu, çalışanların yeteneklerini geliştirmeleri ve kariyer hedeflerine ulaşmaları için gerekli fırsatları bulmalarını sağlar. Çalışanlar bu şekilde yeteneklerini kullanma fırsatı bulur ve kendilerini değerli hissederler. Babacan liderin rehberliği, içinde desteği de barındırır.
- İletişim tarzıyla açık ve şeffaf bir iletişimi gerçekleştirir. Çalışanlar, düşüncelerini ve görüşlerini özgürce ifade edebilirler. Babacan bir lider, çalışanların duygusal ihtiyaçlarına dikkat eder ve onlarla empati kurar.
- İşyerindeki stresi azaltan liderlik tarzı ile iş-yaşam dengesini

destekleyebilir. Çalışanlar işyerinde aile gibi hissediyor ve bir destek sistemine sahip olduklarını biliyorlarsa, iş yaşamındaki stresle daha iyi başa çıkabilirler. Babacan bir patron, çalışanların kişisel ihtiyaçlarını anlayışla karşılar ve esneklik sağlar, bu da herkesin iş-yaşam dengesini korumasına yardımcı olur.

- Sevgi ve anlayış ile çalışanların işe olan bağlılığını arttırır. Bu sayede çalışanların şirketle ilişkisini güçlendirir. Çalışanlar kendilerini değerli ve önemli hissederlerse orada uzun yıllar kalabilirler ve bu da işgücü istikrarını sağlar. İnanın bana, bu konudaki istikrar şirketin en değerli sermayesidir.

Sekiz yıl boyunca almış olduğum Amerikancı eğitim yerine, şahsen Japonlarla çalıştığım dönemde Japon tarzı yönetim usulünü bana benimseten Teraoka Seiko Co. Ltd.'in Yönetim Kurulu Başkanı Kazuharu Teraoka'dan da esinlenmemle, "Şirketin yönetim kurulu başkanı aynı zamanda şirket çalışanlarının babası konumundadır" yaklaşımını hep benimsedim. Kimi zaman bu konuyu abarttığım yönünde eleştirilmek pahasına, çalışma arkadaşlarıma hep babacan yaklaşmaya çalıştım.

İŞ YAŞAMINDA SEVGİ DOLU İLİŞKİLER KURMANIN YOLLARI

"İş yaşamında sevgi dolu ilişkiler kurmak" söylemi, romantize edilmiş, rasyonaliteden uzak hatta neredeyse imkânsız görülen bir konuymuş gibi gelir. Oysa yapılabilecek en akıllıca şey budur. Neden mi? Çünkü ancak bu sayede çalışanlar arasındaki iletişim ve işbirliği güçlenir, verimlilik artar ve kişiler arası uyumsuzlukla kaybedilen zaman âdeta cebinizde kalır.

Peki bu kolay mı? Kolay olmayabilir ama mümkün olduğunu biliyoruz.

Öncelikle sevgi ile iş yapmak, insanların işyerindeki ilişkilerini daha olumlu ve destekleyici hale getirir; motivasyonu artırır ve çalışma ortamını olumlu yönde etkiler. Bu aslında en basit haliyle insan odaklı yaklaşımdır.

Artık herkesin bildiği gibi iş hayatı sadece rakamlar ve verilerden ibaret değil. Çalışanların, hadi daha büyük konuşalım insanların ihtiyaçları, beklentileri ve ruhsal refahı da başarı kriterleri arasında. Üstelik memnuniyet, bağlılık, aidiyet gibi kavramlar beraberinde performans, yaratıcılık ve tolerans getiriyor.

Peki bu nasıl olacak?

- İnsanlar sadece meslektaş olarak değil, birer birey olarak kabul edilmelidir.
- Çalışma arkadaşlarımızın hayatları, duyguları ve deneyimleri olduğunun farkında olmak, onlara olan bakış açımızı değiştirir.
- Birbirimizi insan olarak kabul etmek, iletişimin samimiyetini artırır ve güveni pekiştirir.
- Sevgi dolu, insan odaklı ilişkilerin temelinde yatan karşılıklı empati ve anlayış işyerindeki iletişimi, işbirliğini ve dayanışmayı güçlendirir.
- Karşılıklı empati, insanların birbirlerine karşı daha saygılı ve hoşgörülü olmasını sağlar. Bir çalışanın yaşadığı zorlukları anlamak ve desteklemek, o kişiyle aranızda güçlü bir bağ kurar.
- İşyerindeki ilişkilerde sevgi dolu bir ortam yaratmanın önemli adımlarından biri, çalışanların bakış açılarını anlamaya ve paylaşmaya çalışmaktır. Farklı bakış açıları, yeni fikirlerin

ortaya çıkmasına ve daha sağlıklı kararların alınmasına yardımcı olabilir.
- Karşılıklı anlayış hem çatışmaların azalmasına hem de sorunların daha kolay çözülmesine katkı sağlar.
- İşyerinde herkesin farklı zorluklarla karşılaştığı unutulmamalıdır. Bir çalışanın iş yaşamında veya özel hayatında yaşadığı sıkıntıları anlamak ve ona destek olmak, birlikte çalışma deneyimini olumlu yönde etkiler. Karşılıklı dayanışma ve empati sayesinde, zor zamanlarda bile çalışanlar desteklenir ve moral düzelir.
- Empati ve anlayış, çalışanlar arasında güçlü bağlar oluşturur. Birbirlerini daha iyi tanıyan ve anlayan çalışanlar, daha uyumlu takımlar oluştururlar.
- Sevgi dolu bir iş ortamı, çalışanların birbirlerine yardım ettiği, destek verdiği ve dayanışma içinde olduğu bir yerdir. Orada insanlar arasında saygı ve anlayış hâkimdir, birlikte çalışma deneyimi olumlu yönde etkilenir. Bu tür bir çalışma ortamında herkesin katkısı değerlidir ve başarılar paylaşılır. Karşılıkli takdir ve kabul sadece işbirliği için değil, iş arkadaşlarının mutluluğu ve başarısı için de önceliklidir.
- Herkesin kapsandığı bir ortamda çalışanlar kendilerini değerli hissederler.
- Böyle bir iş ortamında iş arkadaşları birbirlerinin başarılarına içtenlikle sevinirler. Kendi hedeflerinin yanı sıra, ekip arkadaşlarının da başarılarına katkı sağlamaktan mutluluk duyarlar.
- Ekip içindeki dayanışma ve destek, işyerinde olumlu bir atmosfer yaratır ve stres düzeyini azaltır.
- Böylesi kişiselleştirilmiş bir ortam, işyerindeki çatışmaların önüne geçer. İnsanlar birbirlerine açık ve samimi bir şekilde yaklaştıklarında olası anlaşmazlıklar daha kolay çözülür.
- Karşılıklı anlayış ve saygı, işyerinde olumsuz rekabetin yerine işbirliği ve yardımlaşmanın hâkim olduğu bir ortamın oluşmasına yardımcı olur.

İşin başı ve temeli, sevgi kaynağının o işin patronu olması zorunluluğudur. Üzüm üzüme baka baka kararır. Bir işyerinde sevgi dolu ilişkilerin gelişmesinde, öncü olan liderlerin ve yöneticilerin rolü büyüktür. Onlar, çalışanlarına örnek olacak şekilde empati ve anlayışı teşvik edip desteklemelidirler.

Bu, sevgi ve dayanışma kültürüdür. Geleceğin şirketleri, bu ilkeleri benimseyenler arasından çıkacaktır.

İŞİ SEVECEK OLANI SEÇMEK

Benim bu konuya yaklaşımım daima, işe alım sürecinde sadece yeteneğe ve tecrübeye bakmayıp işi gerçekten seven, tutkulu ve motivasyonu yüksek kişilerin seçilmesine özen göstermektir. Başarılı ekipler böyle oluşur. İşini seven biri zaten özverili olacaktır ve ekip içinde olumlu bir enerji yayarak diğerlerini de motive edecektir.

İşi sevecek olanı seçmek, şirketin başarısı ve çalışanların mutluluğu için gerçekten kritik bir faktördür. Tabii bu, adayların işe olan tutkusunu ve içtenliğini anlamakla başlar. Bir adayın sadece işi yapabileceği için değil, aynı zamanda işi yapmayı istediği için çalışmaya başlaması benim için elzemdir.

İŞİ SEVMEYEN İLE VEDALAŞMAYI BAŞARMAK

Maalesef işler her zaman düşündüğünüz gibi gitmez. İşte böyle zamanlarda duruma müdahil olmayı, işini gerçekten sevmeyen ve iş ortamında negatif etki yaratan çalışanların yeniden değerlendirilmesi ni de çok önemli buluyorum. Yöneticilerin, işbirliğini zedelemeden ve saygı çerçevesinde bu durumu uygun bir şekilde ele alması gerekir.

"Biz toplum olarak ayrılmayı bilmiyoruz," sözünü mutlaka duymuşsunuzdur. Benim gibi hassas ve kalbi insan sevgisiyle dolu biri için bu gerçekten hassasiyetle değerlendirilmesi gereken bir konu. Bu nedenle mutlu ayrılıkları, yeni başlangıçları, gönül almayı, el sıkışarak yolları ayırmayı ve kapılanı sert kapatmamayı daha doğru bulurum.

Öncelikle "çalışanı kazanmaya çalışma" yolunu seçmek, ama yine olmuyorsa ayrılan kişinin hayatını kolaylaştırmak, hatta belki ona daha mutlu olabileceği başka yerlerle ilgili fırsatlar sunmak benim en sevdiğim ve yapmaya çalıştığım, yapılmasını önerdiğim yaklaşım tarzı olmuştur.

İyi günde de kötü günde de... Önce insan...

BİZ PARADİGMASI: "REKABER"LİK

Çalışma arkadaşlarımla iş dünyasının dijitalleşme etkisindeki geleceğini, daha verimli ve üretken çalışma yöntemlerini sık sık irdeliyoruz. Uzun zaman önce okuduğum ama içerisinde tam da önümüzdeki geleceğe de uyarlanabilecek bölümlerin yer aldığı Stephen Covey'in Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı kitabını yeniden elime aldim. Bu vesileyle aldığım notları bir kere daha hatırladım. Sizlerle paylaşmak isterim.

Yaşamımızdaki güçlü etkenler olan alışkanlıklardan bahseden kitap, bu alışkanlıkların tutarlı ve çoğu zaman da bilinçsiz davranış modelleri oldukları için her gün sürekli olarak karakterimizi ortaya koyduğunun ve etkili ya da etkisiz olmamıza yol açtığının altını çiziyor.

Alışkanlığı şu üç dinamiğin kesişim noktası olarak tanımlıyor Covey:

- Bilgi - Neden yapmalı?
- Beceri - Nasıl yapmalı?
- Arzu - Yapma isteğimizin ardındaki kişisel dürtü

Bir işi alışkanlık haline getirmek istiyorsak, bu üçlü kesişime sahip olmalıyız. Çünkü bu alışkanlıklar bizi bağımlılıktan bağımsızlığa, oradan da karşılıklı bağlılığa götürüyor.

İşte tam da buydu benim geleceği tanımlarken kullandığım şema... Diğer bir deyişle, bağımlılıktan karşılıklı bağlılığa götüren yol. Bundan bahsetmek isterim biraz.

Hiyerarşinin en altında yer alan;

- Bağımlılık (dependence): Aslında olgunluk denilen süreç içindeki SEN paradigmasıdır.
- Bağımsızlık (independence): BEN paradigmasıdır.
- Bağlı Bağımsızlık: BİZ paradigmasıdır.

Aslolan BEN'den BİZ'e, BENLİK'ten BİRLİK'e giden yoldur.

İş dünyasında BİZ'i tanımlamak için kullanılan pek çok benzetme ve örnek vardır. 1 + 1-3 olması, birlik olmak, rekabetten biz olmayı ifade eden "rekaber" gibi. Karşılıklı bağlılık, aslına bakacak olursanız bağlantılılık halidir.

Başka bir ifadeyle de "sinerji yaratmak"tir.

SİNERJİ HEYECAN VERİR

Tıpkı aynı kitapta söylendiği gibi, "Sinerji, bütünün parçaların toplamından büyük olmasıdır. Bütün doğa sinerjiktir." Sinerjiyle iletişim kurduğumuz zaman, zihnimizi ve yüreğimizi yeni olanaklara ve yeni seçeneklere açmış oluruz. Sinerjinin özünü, farklılara değer vermek oluşturur.

Özellikle içerisinden geçmekte olduğumuz bu ilginç ve zorlu, eşine ender rastlanır güç günlerde hem kurumlar olarak hem de bireyler olarak daha çok "BİZ" olmaya ihtiyacımız var. Simetrik bağlanarak birlikte yukarı çıkmak için BİZ olmak, en önemli anahtar gibi duruyor. İş dünyasının popüler kelimesi "sinerji" ise olmazsa olmaz.

Özetle bizler geleceği tasarlarken, her birimizin hem merkez hem uydu olduğu karşılıklı bağımlılık ilkesi ile etkin verimliliği nasıl sağlarız, nasıl daha iyiye gideriz, diye epeyce kafa yoruyoruz. Bunun neticesinde de bir metot oluşturmaya çalışıyoruz.

İŞ HAYATI & LİDERLİK

ÖĞRETİRKEN ÖĞRENMEK VE AYDINLANMA

ÇIRAKLIKTAN GELMENİN EMPATİK AVANTAJLARI

Bir zamanlar ben de acemi, tecrübesiz ve bilgisiz bir çırak olarak başlamıştım bu yola. Iş dünyasının farklı farklı, karmaşık labirentlerinde gezinmeye çabalayan bir acemiydim. Çıraklıkla başlayıp ustalığa erişme mutluluğunu tattığım bu yolculuk, beni çevremdeki insanlarla daha derin ve anlamlı bağlar kurmakla birlikte başkalarının hislerini ve deneyimlerini anlamaya yönlendirdi. Çıraklıktan gelmenin empatisiyle, iş ve insan ilişkilerinde çok daha farklı bir perspektiften bakma fırsatına ve onuruna nail oldum.

Empati, insanlığın en değerli özelliklerinden biridir. Bir insanın yaşadığı duyguları, düşünceleri ve deneyimleri anlayabilme yeteneği, gerçek anlamda yakınlık gösterebilmenin temelini oluşturur. Empatinin kökeni çıraklıktan gelir; kendi de benzer zorlukları yaşamış olmanın, mücadelelerle boğuşmuş olmanın yakınlığını taşır. Bu sayede, başkalarının da aynı yolları yürüdüğünü anlayabiliriz. Böylece daha anlayışlı ve iletişime yatkın hale geliriz, insanların halini anlama yeteneğimiz artar.

Bu yolculukta bilgi ve becerilerin ötesinde, insanların hislerine ve yaşadıklarına saygı göstermenin, onları anlamaya çalışmanın değerini keşfettim. İş hayatında ve günlük yaşamda, birçok kişi sadece sonuç odaklı düşünmeye, önce ve daha çok kendini düşüne rek karşısındakilerin duygularını ve beklentilerini göz ardı etmeye meyillidir. Ancak tatmanın bana da nasip olduğu bu çıraklıktan gelmenin empatik gücü, iş ilişkilerimde harika ve yararlı köprüler oluşturarak, insanların hem güvenini hem de dostluklarını kazanmamı sağladı. İnsanların kendilerini ifade etmelerine olanak tanıdığımda, birbirimizi daha iyi anlayabileceğimizi ve daha güçlü bir dayanışma içinde olabileceğimizi gördüm.

Bir kişinin iç dünyasını anlamak ve duygularına değer vermek, sadece onunla güçlü bir bağ kurmamı sağlamakla kalmadı; aynı zamanda sorunlarına daha etkili çözümler bulmama da hep yardımcı oldu. Empatinin gücüyle, iş yaşamında da kendimce fark yaratmaya çabaladım.

"Herkes helva yapabilir ama bizimki bir başka!"

Bu söylemimizi yapabileceğimiz tüm işlerde, projelerde ve hizmetlerde egemen kılmaya hep özenli oldum.

Müşterilerin ve iş ortaklarının ihtiyaçlarını anlamak, onlara daha iyi hizmet vermek için çaba gösterdim. Çıraklıktan gelmenin empatik yanı, bende bir iş insanının sadece kâr elde etme amacına odaklanmasının ötesine geçmeyi, işin temelinde insanları ve onların ihtiyaçlarını daha iyi görmeyi sağladı. İnsanların duygularını önemsemenin, beklentilerini dikkate almanın ve öngörmenin iş dünyasında uzun süreli başarıya ulaşmanın temeli olduğuna inaniyorum.

Bu empatik yolculuk, çalışma arkadaşlarım, iş ortaklarım ve müşterilerimiz arasında daha sağlam bir işbirliği ve takım çalışması geliştirmeme de hep yardımcı oldu. Birbirimizin duygularını anlamak, birlikte çalışma sürecimizi daha olumlu ve üretken hale getirdi. İş yaşamında empati, liderlik pozisyonunda olanların da takipçilerine karşı daha anlayışlı olmalarını sağlıyor. Bir lider, çalışanlarının ihtiyaçlarını göz ardı etmeden ve onlara daha iyi bir iş ortamı sunarak, onları kesinlikle çok çok iyi motive edebilir.

Lafın özü şu ki çıraklıktan gelmenin empatisi, beni salt bir iş insanı olarak değil, bir insan olarak hem büyüttü hem geliştirdi hem de bu dönemime olgunlaştırarak taşıdı. Başkalarının acılarını ve sevinçlerini içselleştirmek, hayatın gerçek anlamını anlamak için önemli bir adımdır. Empati bizi birbirimize yakınlaştırır ve insanlığın gücüne inanmamızı sağlar.

Unutmayın ki empati ve anlayışla bezeli bir kalp, bir insanın ustalığa ulaşmasında en değerli hazinedir.

Sevgi ve empatiyle dolu bir dünya dileklerim hepimiz için.

ÇIRAKLIKTAN USTALIĞA

Bir iş insanının kariyeri temelde çıraklık, kalfalık ve ustalık evrelerinden oluşan bir yolculuktur. Her aşama bilgi, beceri ve liderlik kabiliyetlerini geliştirmesine yardımcı olur. Yaşam boyu öğrenme ve yenilikçilik anlayışıyla iş insanı, sürekli değişen iş dünyasına uyum sağlayarak başarıya ulaşmaya devam eder. Mentorların rehberliği, deneyimli liderlerin yol göstermesi ve kişisel öğrenme isteği, iş insanının çıraklıktan ustalığa uzanan bu yolda başarılı olmasında kritik öneme sahiptir.

ÇIRAKLIK EVRESİ

Bir iş insanının kariyer yolculuğu genellikle çıraklık evresiyle başlar. Bu aşamada, genç iş insanı henüz sektörde deneyimsizdir ve iş dünyasının temel işleyişini anlamak için adım atmıştır. Çıraklık döneminde genç iş insanı, iş ortamında çalışarak mesleki bilgileri edinir ve temel becerileri geliştirir. Mentorları ve deneyimli liderleri, onun kariyerinin temellerini oluşturmasına yardımcı olur.

Çıraklık evresindeki iş insanı, ekiplerde ve projelerde çalışarak işin inceliklerini gözlemleyip öğrenir. Karar verme süreçlerine katılır, analiz yapar ve raporlama becerilerini geliştirir. Aynı zamanda mentorlarından rehberlik alırken, kendini gelecek için daha iyi bir lider olarak hazırlamaya başlar.

KALFALIK EVRESİ

Çıraklık döneminin tamamlanmasının ardından kalfalık evresi başlar. Kalfalık evresi, çıraklık döneminde öğrenilen bilgi ve becerilerin daha da geliştirildiği bir aşamadır. İş insanı, daha fazla sorumluluk alarak ve daha karmaşık projelerde çalışarak, liderlik yeteneklerini ve iş stratejilerini iyileştirir.

Kalfa dönemindeki iş insanı, giderek daha bağımsız veya yarı bağımlı çalışmaya başlar; kendi projelerini yönetme dönemine girişir. Mentorları hâlâ ona rehberlik ederken, o daha fazla karar alma sorumluluğu üstlenerek çeşitli iş süreçlerine katılır. Bu evre, kendi hedeflerinin belirlenmesine ve iş alanındaki uzmanlığının pekiştirilmesine olanak sağlar.

USTALIK EVRESİ

Ustalık evresi, kariyer yolculuğundaki en yüksek seviyedir. Bu aşamada iş insanı artık alanda tam anlamıyla uzmanlaşır ve liderlik becerileri de doruğa ulaşır. Usta seviyesine ulaşan biri, sektörde saygın bir konuma gelir ve genellikle kendi işini kurar veya üst düzey yönetici pozisyonlarında yer alır.

Ustalık dönemi, iş insanının daha büyük projeleri yönetmesine ve stratejik kararlar almasına olanak tanır. Aynı zamanda deneyimli iş insanı, çıraklık ve kalfa dönemlerindeki genç yeteneklere rehberlik ederek gelecek nesillere bilgi ve deneyim aktarır.

YAŞAM BOYU ÖĞRENMEYİ SÜRDÜRME VE YENİLİKÇİ KALMA

Bulunduğum konum ve gerçekleştirdiğim projeler neticesinde bana, "Ustalık evresine ulaşmışsın artık," diyebilirsiniz ama ben de şunu söyleyebilirim:

Ustalık, bir iş insanının öğrenme yolculuğunun sonu değil başka bir aşamasıdır.

Sizce çıraklığınız sona eriyor mu? Her yeni uygulamada ve dünya genelinde iş dünyasına adapte edilen yeni yaklaşımları takip etmezseniz, inanın yeniden çırak çıkarsınız. Bu nedenle iş insanı, yaşam boyu öğrenme ve yenilikçilik anlayışıyla kendini güncellemeye devam etmelidir. Teknolojik ilerlemeler, pazarın talepleri ve müşteri beklentileri, ustaların da sürekli olarak kendilerini geliştirmesi gerektiği anlamına gelir.

Bu konudaki önerim; günümüzün teknolojik olanaklarından da yararlanarak kâh dijital kanallarla uzaktan ve çoklu eğitim olanaklarından, dilediğiniz zamanda ve dilediğiniz tempoda yararlanarak kah düzenlenen fiziki toplantı, fuar, sergi, konferanslarındaki yüz yüze etkinliklere katılarak günceli, yenilikleri, farklı perspektifleri yakalamaya çalışmak olacaktır.

ACEMİLİĞİN ÖNEMİ VE ANLAMI

Acemilik dönemleri kanımca hayatın doğal bir parçasıdır ve hem kişisel gelişimimizde hem de toplumsal katılımımızda çok önemli bir rol oynar. Yeni beceriler öğrenmek, sabır ve azim geliştirmek, yaratıcılığı ve yenilikçiliği teşvik etmek, empati ve hoşgörü duygulanını güçlendirmek, öğrenme isteği ve merakı beslemek, değişim ve ilerlemeyi sağlamak, uzmanlaşma ve toplumsal katkıda bulunmak gibi etkileri sayesinde acemilik, hayatımızın değerli bir parçasıdır.

Acemilik dönemlerini olumlu bir bakış açısıyla karşılamak, onlardan mümkün olan en iyi şekilde yararlanmak, birey olarak büyümemiz ve topluma katkıda bulunmamız için çok önemli.

Acemilik, hayatımızın belirli dönemlerinde karşılaştığımız ve yeni bir alana giriş yaptığımız, bilgisizlik ve tecrübesizlikle başa çıkmak zorunda olduğumuz bir süreçtir. Her ne kadar çoğu insan için belirsizlik ve zorluklarla dolu bir dönem olarak algılansa da aslında acemilik, ustalık sürecinin en değerli aşamasıdır. Çünkü hikâye, tam

olarak burada başlar.

Acemilik neden güzeldir?

- Acemi olduğumuz dönemler, hayatımızın dönüm noktalarıdır ve bizi yeni beceriler öğrenmeye teşvik eder.
- Bu süreç, bilmediğimiz bir alanı keşfetmek için gereken adımları atmamıza yardımcı olur ve kişisel gelişimimizi destekler.
- Acemilik dönemleri genellikle zorluklarla doludur ve hatalar yapma olasılığı yüksektir. Ancak bu zorluklar, sabır ve azim geliştirmemiz için mükemmel bir fırsattır.
- Karşılaşılan engelleri aşmak, başarı için çalışmaktan vazgeçmemek ve hedefe ulaşmak için çaba harcamak, hayatta her alandaki mücadelelerde önemli bir rol oynar.
- Bilmediğimiz bir alanda olmak, alışılagelmiş çözümlerin dışına çıkmayı gerektirir. Bu da bizi daha yenilikçi düşünmeye ve alternatif çözümler üretmeye yönlendirir. Acemilik bizi daha hoşgörülü bir insana çevirir. Öğrenme isteğimizi kamçılar, merakımızı körükler.
- Acemilik, değişimin ve ilerlemenin ilk adımını atmaktır. Bu sayede varlığından haberimizin bile olmadığı yeteneklerimizi keşfedip onları geliştiririz.
- Acemilik iş hayatında bir ustanın yanında çırak olmaktır. Kâh aynı meslekteki babanın oğluna kâh o meslek erbabının yanında evladı gibi yetiştireceklerine aktardıkları bilgi ve deneyimin önemi adına, gerçekten hayati gerekliliği olan bir dönemdir acemilik.

Benim de iş yaşamımda oğlum Alp'im dahil Cem Sason, İzi Levi, Mustafa Patat, Gökay Dağdaş, Erhan Happani gibi acemiliklerinde beraber olduğum çok değerli çalışma arkadaşlarım oldu hep...

OKULLU OLMAK YA DA ALAYLI OLMAK MESELESİ

İş hayatında başarılı olmanın ve kişisel gelişimin yollarından birini seçerken, bu iki olasılığın farklarını ve avantajlarını anlamak bence çok önemli.

Facebook (artık Meta) kurucusu Mark Zuckerberg, okullu öğrenime yönelik dikkate alınması gereken bakış açısını şu şekilde ifade ediyor: "Eğitim önemli ancak gerçek dünyada öğrendiğiniz şeyler, Sınıflarda öğrendiğinizden çok daha değerli olabilir." Nitekim alaylilik, okullardaki teorik doygunluğa rağmen çoğunlukla eksik kalan pratiğe dayalı, iş başında öğrenmenin gerçekleştiği bir olgudur.

Alaylılıkta kişinin belirli bir mesleği veya işi öğrenmek için doğrudan işyerinde çalışmaya başlaması vardır.

Alaylı eğitim, yükseköğrenim düzeyine sahip olmayanların veya sahada yer almayı tercih edenlerin, belki de buna mecbur kalanların tercih ettiği bir diğer yoldur.

Okullu olmak ile alaylı olmak arasında elbette bazı farklar vardır. Bu farklar fırsat da olabilir risk de, avantaj da olabilir dezavantaj da... Okullu eğitim daha geniş bir bilgi yelpazesine sahip olmayı ve akademik anlamda disiplinli bir eğitim almayı sağlar.

Alaylı eğitim ise uygulamalı öğrenme ile iş dünyasında saha deneyimi kazanarak, daha spesifik ve pratik beceriler elde etmeyi hedefler. Alaylı eğitimde gerçek hayatın karmaşıklığı ve işyerindeki koşullar kişiye daha doğrudan bir bakış açısı sunar.

Hayat herkese bu seçimi sunmaz. Bazılarını birine veya ötekine mecbur da bırakabilir. Belki de yaşamında hiç anlam ifade etmeyecek bir diploma uğruna, "Okumazsan sana zırmık koklatmam!" diyen bir baba oğlunu okumaya mecbur bırakırken; çocuğunu okutmaya gücü yetmeyen başka bir baba ise aile bütçesine katkı sağlaması ve altın bilezik edinmesi için oğlunu zorla bir mesleğe sokabilir.

Elbette eğitim ve öğrenme süreci iş dünyasında başarılı olmanin tek anahtarı değildir. Başarı denen olgu sürekli gelişim, çalışma azmi ve tutkuyla birleştiğinde gerçekleşir.

USTALIĞIN ANAHTARLARI

Ustalığın anahtarları olan disiplin, takip, koruma, öğretme, önderlik ve iletişim, bir kişinin iş hayatında zirveye ulaşmasına yardımcı olur. Bu değerler, başarı için gerekli olan özveri, tutku ve kararlılıkla birleştiğinde, kişiyi ustalık seviyesine taşıyan güçlü bir kombinasyon oluşturur. Hep hatırlamalıyız ki bir usta olarak tanınmak, sadece bilgi ve becerilerimizle değil ancak bu değerleri içselleştirerek mümkün. Ustalık yolculuğunda değerlerimizi ve becerilerimizi sürekli geliştirme çabasında olmalıyız. Bu sayede kendi alanlarımızda özgün ve değerli bir iz bırakabilir, diğerleri için örnek ve ilham kaynağı olabiliriz.

Ustalık, herhangi bir alanda en yüksek seviyeye ulaşmak, becerileri mükemmelleştirmek ve bilgileri derinleştirmek için hedeflenen bir nokta. Bu yoldaki belirli anahtar değerler ve yetenekler, başarıya ulaşmada kritik bir rol oynar. Kişinin kendine usta sıfatı edinebilmesi, kendine usta dedirtebilmesi bence çok hoş bir zenginlik.

Bana göre ustalığın anahtarları olarak nitelendirilebilecek değerler ve beceriler şöyledir:

- Disiplin/Düzenleme yeteneği: Disiplin, hedefe yönelik çalışma alışkanlıkları ve düzenli bir plana bağlılık gerektirir. Ayrıca başarı, düzenli ve kararlı bir çabayla elde edilir. Disiplinli olmak ise zamanı iyi yönetmek, öncelikleri belirlemek ve hedeflere odaklanmak demektir. Bu nedenle de kalite anlayışına sahip çıkmayı, listeler ve tablolar yapmayı çok önemsiyorum. İşleri önceliklerirken,
    - A - Acil
    - B - İyi olur
    - C - Olsa da olur
    - D - Delege Et
    - E - Elimine Et şeklinde kategorize etmeyi hatta renk kodları ve renkli dosyalara tasnif etmeyi önemsiyorum. Bu biçimdeki uygulamaları, erteleme hastalığına tutulmamak için hararetle savunuyorum.
- Takip/Gözetme: Başarılı ustalar alanlarında öncü isimleri izler, onların başarı hikâyelerinden dersler çıkarır ve ilham alır. Aynı zamanda diğerlerini gözlemleyerek farklı bakış açılarını öğrenir ve kendilerini sürekli geliştirirler. Ben, her yaştan ve her sahada

kendimden daha usta olanları izlemeyi, onlardan öğrenmeyi hep önemsedim. Buna da hâlâ devam ediyorum. Örneğin yapay zekâ gibi en yeni teknolojileri anlamak ve öğrenmek için takip ediyorum.

- Öğretme/Aktarma: Usta seviyesine ulaşan kişiler sahip oldukları bilgi ve deneyimi, diğerleriyle paylaşma ve aktarma sorumluluğunu hissederler. Başkalarına öğretmek aynı zamanda, kendini daha iyi anlamak, bilgilerini pekiştirmek ve yeni bakış açıları kazanmak için de önemlidir. Bir şeyi öğretmek, o bilgi ve beceriyi daha da derinleştirmek ve çevresine değer katmak anlamına gelir. Ben de genellikle öğrendiğim yeni bir konuyu veya tekniği, çevremle ve çalışma arkadaşlarımla paylaşıp onlara aktardığım zaman daha iyi öğreniyorum. Bu amaçla da okuduğum makalelerden, kitaplardan işaretlediğim yerlerden yeni sunumlar oluşturarak ve çokça fotoğraf çekerek hep paylaşıyorum.
- Önderlik/Yol Gösterme: Ustalar, kendilerini geliştirirken liderlik niteliklerini de ortaya koyarlar. Kendi başarı hikâyeleri, diğerlerine örnek oluşturur ve onları ileriye taşımak için yol gösterici bir rol üstlenirler. Usta, liderlik vasfı sayesinde çevresindeki insanlara ilham verir ve onlara güven aşılar. Farklı, yenilikçi ve yaratıcı yollar gösterebildiğim ölçüde; çalışma arkadaşlarımdan daha fazla saygı, bağlılık ve özenerek izleme görüyorum. Bundan da hoş bir haz üretebiliyorum. Böylece kendime ek sorumluluklar biçiyor, bildiklerimi aktarabilmek için daha derinden ve iyi öğrenme isteğiyle doluyorum. Bu anlamda düal yani ikili bir yarar görmüş oluyorum.
- İletişim/Dinleme: İyi bir usta, sadece kendini ifade etmekle kalmaz, aynı zamanda diğerlerini anlamak için aktif bir dinleyici olur. Empati ve iletişim becerileri sayesinde, diğerlerine değerli geri bildirimler verir ve kendini sürekli geliştirir. Aslında konuşmayı, anlatmayı, öğretmeyi çok sevdiğim için kimi zaman daha fazla konuşan durumunda kalsam da öz telkinimle karşımdakini duyarak dinlemeyi daha iyi iletişim için daha da iyi dinlemeye çabalıyorum. Daha iyi bir iletişim için "dinle-konuş-dinle" sandviç yöntemini kendime animsatıyorum.

USTANIN DEĞERİ, ÇIRAĞININ KALİTESİYLE ÖLÇÜLÜR

Ustanın değerinin çırağın kalitesiyle ölçülmesi, Ahilikten de gelen ustalık geleneğinin önemli bir unsuru ve hem bilginin hem de bilgeliğin gelecek nesillere aktarılmasının anahtarıdır. İyi bir usta, mesleki bilgi ve deneyimi çırağına aktarmanın yanı sıra onun kişisel gelişimine de katkıda bulunan kişidir. Çırağın da disiplinli bir çalışma ve öğrenme tutumu ile usta-çırak ilişkisine saygı içerisinde katkı sağlaması, mesleğin onurlu bir şekilde devam etmesini sağlayacaktır. Bu nedenle ustalar ve çıraklar arasındaki sağlam sevgi ve saygı içinde anlayış dolu bağlar, mesleki mirasın sürdürülmesini ve kalitenin yüksek tutulmasını temin eder. Bir ustanın değeri, hiç şüphe yok ki yetiştirdiği çıraklarının, kalfalarının başarısıyla da ölçülür.

Benim açımdan iş yaşamımdaki övünç vesilelerimden biridir bu konu. Otuz yılı aşan özellikle gayrimenkul danışmanlığı sahasında geçirdiğim sürede, geçmişte birlikte çalıştığımız iş arkadaşlarımdan on üç-on dört tanesi, bugün kendi danışmanlık şirketlerini yönetiyor ya da halen birçoğuyla görüştüğüm eski ekip arkadaşlarım, farklı kuruluşlarda üst düzey pozisyonlarda görev yapıyor. Onların başarılarını duymak ve izlemek, onlara ilişkin övgüleri yakalamak bana da başkaca bir keyif kaynağı oluşturuyor.

Rıfat Ilgaz ne güzel anlatır bunu Nerede O Eski Usturalar kitabında, "Geriden çırak yetişmezse... Kalfa yetişmezse, usta nasıl yetişir!" diyerek...

TAKDİRİN GÜCÜ

Sizinle iş hayatımın en değerli öğretilerinden birini, belki de en değerlisini paylaşmak istiyorum.

İş hayatında ve kişisel gelişimde başarıya ulaşmak için çok ve ciddi çaba sarf etmek kaçınılmazdır. Zorluklarla yüzleşmek, engelleri aşmak ve hedeflerimize ulaşmak için zaman ve emek harcamak gereklidir. Ancak birçok insanın göz ardı ettiği nokta, bu çabanın karşılığının takdir ve teşvik olduğudur.

Bir adım geri çekilip düşündüğümüzde, başarılarımızın arkasında başkalarının bize desteğinin ve takdirinin olduğunu fark ederiz. İş hayatında çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza veya müşterilerimize değer verdiğimizi gösterdiğimizde, onların motivasyonunu ve bağlılığını artırırız. Eğer bir lider, çalışanlarının emeklerine ve çabalarına takdir göstermeyi birinci öncelik olarak görürse, mesleğinde sürekli bir başarıya erişir.

Kendimizi ve başkalarını takdir etmenin, olumlu bir çalışma ortamı ve kişisel gelişim için sağladığı diğer bir avantaj ise motivasyonun sürekli olarak canlı tutulmasıdır. Yaptığımız işi sevmek ve değer görmek, yeni hedeflere ulaşmak için bizi hep motive eder.

Tabii ki takdiri yalnızca sözlerle ifade etmek yeterli değildir. Pratikte, çalışanların gelişimine yönelik yatırımlar, bu yöndeki yapıcı olumlu jestler, uygulamalar yapmak da önemlidir. Eğitim olanakları sunmak, yeteneklerini geliştirmek için özel ve hoşluk yaratan fırsatlar tanımak ve onların kariyerlerini desteklemek, gerçek bir liderlik özelliğidir. Ben de iş yaşamımda, kendimi bu yöndeki yaratıcı fikirler ve uygulamalar için sürekli yenilemeye, yaratıcı olmaya yöneltiyorum.

Takdir ve teşvik hiç şüpheniz olmasın ki pek de kolay olmayan uzun vadeli bir yatırım. Ama öte yandan takdirinizi sadece bir teşekkürle, samimi sözlerle, gerçekten şükran duyarak göstermek hiç zor değildir. Bu kolaylığın bir kanıtı olarak da bana 550 sene önce, bugün yaşadığımız topraklara Sultan II. Bayezid sayesinde İspanya'dan gelmiş Sefarad atalarımın bir deyişini halen kullanmakta olduğumuz judeo espanyol ladino dilinde, buradan paylaşmak isterim:

"Lo que de costa poco, dale muncho / Maliyeti az olandan çok ver."

Teşekkür etmekle ağzımız aşınmayacağı gibi, gerçek ve samimi Şükranımızı olabildiğince çok göstermenin yararlarını çalışma yaşamim boyunca hep deneyimledim. Teşekkür etmekten ve takdirimi göstermekten hiç geri kalmamaya özen gösteriyor, çalışma arkadaşlarımı iyi bir şeyler yaparken yakalamayı önemsiyorum. Takdir, teşvik ve kapsayıcılık bağlamında, şirket kültürünün yerleşmesinde liderliğin olmazsa olmazları benim için şöyledir:

- Çalışanların özel yaşamlarına da dikkat etmeyi ve destek olmayı ihmal etme.
- Birlikte kutladığınız başarılar, ekip ruhunu pekiştirir ve güven ilişkilerini güçlendirir.
- Çalışanların yeteneklerine ve başarılarına övgüyle karşılık ver ve onları teşvik et.
- Ekip üyelerinin kariyerlerini ilerletmelerini ve potansiyellerini tam anlamıyla kullanmalarını sağla.
- İnsanların güvenini ve desteğini kazanmayı önemse.
- Lider olarak herkesin görüşlerine değer ver ve herkesin eşit şekilde katkıda bulunabileceği bir ortam yarattığına emin ol. Dayanışma kültürünü benimse.
- Liderlik, örnek olmakla başlar. Oluşmasını istediğin davranışlan önce sen sergilemezsen, diğerleri de bu konuda hassasiyet geliştiremeyecektir. Lider olarak etik değerlere ve şirket kültürüne uygun davran.
- Nasıl bir iş ortamı yaratmak istediğinizi tanımla ve bunun inşasında aktif rol al. Kutlamalara vakit ayır.
- Özel günleri önemse.

KRİZLERLE BAŞA ÇIKMAK, ZOR ZAMANLARDA KUYRUĞU DİK TUTAN OLMAK

Kriz zamanı liderliği, bir liderin gerçek karakterini ve becerilerini ortaya koyduğu kritik bir dönemdir. Esneklik, iletişim, motivasyon ve sorumluluk gibi değerlerin hiç olmadığı kadar öne çıktığı böyle dönemlerde lider hem duygularını hem de aklını çok iyi çalıştırmalıdır.

Zor zamanlarda rehberliğini parlatabilen liderler, sakinliklerini koruyarak güven verir ve rasyonel çözümleriyle ekibin motivasyonunu ayakta tutar. Özellikle geride bıraktığımız pandemi sürecinde, evlere kapanmak zorunda kaldığımız küresel bir kriz yaşadık. Gerek o dönemdeki deneyimlerim gerekse onların ışığında uyguladıklarımla, kriz anlarında naçizane benimsediğim tutum ve yaklaşımları bir araya getirdim. Bu noktaları şöylece sıralayabilirim;

- Çalışanlarımın kendilerini strese kaptırmadan, olabildiğince kaygıdan uzak kalabilecekleri ortamı kurgulamaya çalışmak
- Kontrolde kalmak için her zamankinden daha sık bir şekilde fiziki, çevrimiçi veya hibrit iletişim olanaklarını ve frekansını çoğaltmak; her türlü fırsatı yaratarak görsel ve işitsel birlikteliği arttırmak
- Takım olarak birlikte olunduğu duygusunu (yalnız bırakmama özeninde) güçlendirmek
- Samimi ve kişiye özel çift yönlü iletişimi egemen kılmak
- Yazılı ve/veya görüntülü mesajlarla paylaşımlarda bulunmak
- Açık, gerçekçi, samimi ve şeffaf paylaşımlarla olası korku, kaygı ve endişeleri bertaraf etmek
- "Nabza göre şerbet" deyişini benimseyerek, kişiye özel durumsal liderlik uygulamalarını (yönet, destekle, koçluk yap, delege et) uygulamak
- Daha sık ve olabildiğince geniş katılımlı toplantılar yapmak
- Moral ve motivasyon arttırıcı fiziki hibrit veya sadece çevrimiçi etkinlikler düzenlemek, sosyal buluşma olanaklarını geniş katılımlı olarak arttırmak
- Çalışan anketleri ile her kademede, gereğinde anonim görüşleri derlemek
- Çalışanların sahiplenilme duygusunu pekiştirecek gönül yapan eylemlerde bulunmak.

- Uzman dış destek/danışmanlık almak, birimler arasında ve içinde danışman/mentor ilişkileri sağlamak.

Krizler benim nazarımda, insana sistemin kör noktalarını ve gelişmesi gereken alanlarını gösteren fırsatlardır. Krizleri övemem elbette ancak yaşamımın her dönemimde karşılaştığım krizlerde şirketim için yepyeni tekamül alanları tespit ettim. Bunun yanında bana güçlü yanlarımızı, yeteneklerimizi ve işimize duyduğumuz sorumluluğu göstermesi açısından da bugün artık minnettar olduğum sayısız krizden geçtik. Benim Avi Alkaş olarak krizlerden öğrendiklerim bunlar. On iki maddelik listemin zamanla daha da derinleşeceğini, maddelerin çoğalacağını biliyorum. Zor zamanlarınızda kalbinizdeki meslek aşkını, biriminizdeki süper kahramanları ve hem misyonunuzdaki hem de vizyonunuzdaki temel değerleri hiç unutmamanızı temenni ederim.

KRİZLER KARŞISINDA DAYANIKLILIK, ÇEVİKLİK & ESNEKLİK YÖNTEMLERİM

Kriz dönemlerinde psikolojik dayanıklılık (veya direnç), çeviklik ve esneklik, hem bireylerin hem de organizasyonların sözkonusu krizlerin üstesinden başarıyla gelebilmesini sağlar. Günümüz yöneticilik anlayışında ön plana çıkan bu kavramlar; 6 alt başlıkla açıklanabilir.

1. Öz güdülenme, zorluklar karşısında pes etmeyip mücadeleyi sürdürebilmeyi sağlar.

2. Kendi gücünün farkındalığı, zorluklarla başa çıkabilmemiz için içimizde yatan güç ve yetenekleri gösterir. Güçlü yönlerine odaklan ve zayıf yönlerinle başa çıkma stratejileri geliştir!

3. Paylaşmanın güzelliği öyle değerlidir ki, birlikte hareket etmek anlamına gelir ve zorlukların üstesinden gelme sürecini kolaylaştırır. Karşılıklı destek ve yardımlaşma, duygusal olarak desteklenmek ve güçlü bir dayanışma hissi yaratmaktır.

4. İletişimin önemi hiçbir konuda tartışılmaz bir gerçektir ama kriz dönemlerinde daha da önem kazanır. Açık, net ve empati odaklı iletişim ortamı sayesinde sorunlar daha hızlı çözülür ve stres azalır.

5. Birlikteliğin ruhunu işe yansıtmak, işbirliği ve dayanışma kültürünün, zorlukların üstesinden gelmek için gerekli olan gücü sağlamasıdır. Birlikte çalışmak ve birbirini desteklemek, kriz dönemlerinin daha kolay atlatılmasını sağlar.

6. Dengeleri yakalamak, iş ve özel hayat dengesini korumaya çalışmak gerçekten de çok önemli, çok değerli bir çabadır. Aşırı stres karşısında insan kendisine zaman ayırmayı önemsemeli, hatta çalışanlarımızı ve kendimizi de buna teşvik etmeliyiz.

Yukarıdaki başlıklarda kendimizi geliştirebildiğimiz oranda, bu meziyetleri parlatabildiğimiz ölçülerde, özellikle kriz zamanları için daha dayanıklı olabiliriz. Ayrıca çeviklik sağlayabileceğimiz gibi çeviklik ve esneklik gibi güncel yönetim becerilerikonularında da aşama kaydedebilirz.

KİŞİSEL GELİŞİM

ZİRVEYE ULAŞMANIN İLK ADIMI: KENDİNİ KEŞFETMEK

Zirveye ulaşmada ilk ve en önemli adım, kendi iç dünyamızda derinlemesine bir keşif yolculuğuna çıkmaktır. Bu keşif, insanın gerçek potansiyeline ulaşması ve kendini anlaması için hayati öneme sahip olan bir süreçtir. Bu nedenle ben de çalışma yaşamım boyunca kâh önsezimle kâh şansıma güvenerek becerebildiğim kadar doğru zamanlarda sıçramalardan geri kalmadım. Bu süreçlerde duygularımı, düşüncelerimi, inançlarımı, davranışlarımı anlamak ve değerlendirmek için zaman ayırmaya hep özen gösterdim; bunları listelerle hep yazdım, tekrar tekrar okuyarak ve gözden geçirerek basitleştirmeye özen gösterdim.

Kendini keşfetmek, kendi iç dünyamızı derinlemesine inceleme ve kendi kendimizle yüzleşme cesaretini göstermek anlamına gelir. Bu yolculuk zaman zaman zorlu ve rahatsız edici olabilir. Ancak kendi içsel dinamiklerimizi anlamak, potansiyelimizi gerçekleştirme ve mutluluğa ulaşma yolunda hayatidir. Bu nedenle periyodik olarak SWOT analizlerimi tekrarlamaktan, P/GAIN irdelemelerimi yapmaktan geri kalmadım.

Kendimizi keşfetme sürecimizdeki aşamalar şu şekildedir:

1. Bilinçli Farkındalığı Artırmak

Günlük hayatta sıkça yaptığımız şeylerin nedenlerini ve sonuçlarını gözlemlemeye başlamalıyız. Duygusal tepkilerimizi ve düşüncelerimizi izlemeli, neden böyle hissettiğimizi ve düşündüğümüzü anlamaya çalışmalıyız. Bu şekilde, zihinsel ve duygusal süreçlerimizi anlamak için ilk adımı atmış oluruz.

2. Geçmişimizi Anlamak

Geçmiş deneyimlerimizin şu anki davranışlarımızı ve inançlarımızı nasıl etkilediğini fark etmek çok önemlidir. Çocukluk deneyimleri, aile dinamikleri ve çevresel etkenler, yetişkinlikteki düşünce kalıplarımızı şekillendirir. Bu nedenle kendi içimizde geçmişe doğru bir yolculuk yapmak, davranışlarımızı daha iyi anlamamıza ve değiştirmemize yardımcı olabilir.

3. Değerlerimizi ve İnançlarımızı Gözden Geçirmek

Kim olduğumuzu ve ne istediğimizi belirleyen temel değerlerimiz vardır. Bu değerlerin farkında olmak hayatımızı anlamlı kılar ve kararlarımızın temelini oluşturur. Ancak bazen, bilinçsizce benimse diğimiz yanlış inançlar da olabilir. Bu nedenle değerlerimizi ve inanç larımızı gözden geçirmek, bizi gerçekten mutlu eden şeyleri keşfetmek önemlidir.

4. Tutkuların ve Yeteneklerin Keşfi

Tutkularımız, bizi gerçekten heyecanlandıran ve motive eden şeylerdir. Yeteneklerimiz ise doğuştan getirdiğimiz veya zamanla geliştirdiğimiz becerilerimizdir. Tutkularımız ve yeteneklerimiz arasında kesişen noktaları bulmak, bizi başarıya götürecek olan alanları keşfetmemize yardımcı olur.

5. Özsaygı ve Öz Sevgimizi Geliştirmek

Kendimizi kabul etmek ve sevmek, özgüven ve öz saygıyı artırir. Hatalarımızı ve kusurlarımızı kabul etmek, onların insan varlığı mızın doğal bir parçası olduğunu bilmek, kendimize olan saygımızı zedelemeden gelişmeye devam edebilmemiz için önemlidir.

6. Kendinle Olan İlişkini Güçlendir

İçsel diyaloglarımızı ve kendimize olan tutumumuzu gözden geçirmeliyiz. Olumsuz öz değerlendirmeler yerine, olumlu bir iç konuşma ve olumlu tutumlar geliştirmeye çalışmalıyız. Kendimize karşı nazik olmak ve olumlu bir bakış açısıyla yaklaşmak, keşif sürecinde büyük bir fark yaratabilir.

7. İç Huzurumuzu ve Dengeyi Bulmak

Yoğun yaşam temposu içindeyken, özümüzdeki sessizliğin ve dinginliğin yerini keşfetmek çok önemlidir. Herkes kendi içindeki bu özel yeri mutlaka bulmalı. Zor zamanlarda içine girip kafayı toplamak ve kalbini yeniden dengelemek için...

Bütün bu adımların yöntemi olarak yararlandığım araçların başında ise günlük tutmak, kendime notlar ve mektuplar yazarak sonrasında tekrar gözden geçireceğim metinler oluşturmak ve hem kendimle hem de çevremle iletişimimde önceliği hep olumlu bir dile vermek konusundaki şaşmaz özenimi sayabilirim.

ZOR ZAMANLARDA: ADAPTASYON VE DÖNÜŞÜM

Hayatın içerisinde sürekli olarak değişim ve dönüşüm var. Doğa, evren ve toplumlar zamanla değişiyor, gelişiyor ve evrim geçiriyor. Değişim, insan hayatında da kaçınılmaz bir gerçek. İşte bu yolculukta adaptasyon ve dönüşüm becerileri, insanın yaşamda başarıya ulaşmasını ve hayatın zorluklarıyla başa çıkmasını sağlayan önemli araçlar olarak önümüze çıkıyor.

Adaptasyon: Çevresel ve içsel değişikliklere uyum sağlama ve tepki verme sürecidir. İnsanlar, hayatlarında meydana gelen değişikliklere uyum sağlamak için çevreleriyle etkileşime girerler. Bu değişimler iş, aile, arkadaşlık, sağlık ve diğer alanlarda olabilir. Adaptasyon becerisi, insanın olumlu bir bakış açısı geliştirerek ve esnek düşünerek hayatın getirdiği zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olur.

Dönüşüm: Değişimin daha radikal ve derinleşmiş bir hali olarak tanımlanabilir; insanın temel düşünce tarzlarını, değerlerini, inançlarını ve davranışlarını değiştirmesini içerir. Dönüşüm, kişisel büyümenin ve olgunluğun bir ifadesidir ve çoğu zaman zorlu bir süreçtir. Kendi korkuları ve sınırlarıyla yüzleşmek, yeni bir benlik bilincine ulaşmak ve daha yüksek bir farkındalığa erişmek, dönüşüm sürecinin bir parçasıdır. Bu süreç, insanın içsel bir dönüşüm geçirmesini ve daha olgun bir birey haline gelmesini sağlar.

Farkındalık: Değişim sürecinde farkındalık, insanın iç dünyasına yönelik bir yolculuğun başlangıcıdır. Kendini ve çevresini anlamak, kişisel güçleri ve zayıflıkları keşfetmek, adaptasyon ve dönüşümün temelidir.

Esneklik: Değişimin karşısında esnek bir yaklaşım benimsemek, çeşitli durumlara uyum sağlama becerisini artırır. Esneklik, olumsuzluklarla başa çıkma yeteneğini güçlendirir ve daha az dirençle değişime adapte olmayı sağlar.

Öğrenme ve Gelişme: Değişim, insanların öğrenme ve gelişme süreçlerini tetikler. Yeni bilgiler edinmek, yeni beceriler öğrenmek ve deneyimlerden ders çıkarmak, adaptasyon ve dönüşüm yolculuğunun vazgeçilmez bir parçasıdır.

Öz Değerlendirme: Değişim sürecinde kendini değerlendirmek ve gelişmeye yönelik alanları belirlemek önemlidir. İnsan, güçlü ve zayıf yönlerini onurlandırarak ve geliştirerek kendini dönüştürür.

Destek ve İletişim: Değişim, insanın toplulukla iletişim kurma ve destek alma ihtiyacını vurgular. Diğer insanların deneyimlerinden öğrenmek, destek ve güven ortamı oluşturmak, adaptasyon ve dönüşüm sürecinde insanlara güç verir.

Her ne kadar kavramlar ve uygulamalar açısından kimi zaman benzerliklere ve tekrarlara düşülse de, her bireyin kendisi için en yararlı olacak sistematiği kurgulama olanağı vardır. Yukarıdaki maddeler benim şahsıma özel ve özgü başlıklardır.

KORKULARI AŞMADA SINIRLAR ÖTESİ POTANSİYELİ KEŞFETMEK

Cesaretini topla, kendine meydan oku, ulaşılabilir hedefler belirleyerek sınırları zorlama sürecine başla!

İnsan doğası gereği belirli korkulara sahiptir. Bu korkular, hayatımızı kontrol altında tutmamıza yardımcı olur ve güvenlik duygumuzu korumamızı sağlar. Ancak bazen bu korkular, bizi gerçek potansiyelimizi keşfetmekten de alıkoyabilir ve hayatımızın sınırlanı içinde sıkışıp kalabiliriz. Gerçek güç, korkuların ötesinde yatan sınırların farkına varmak ve bu sınırları aşmaktır.

Kendimizi tanıdıkça -sıklıkla kullandığım ve önerdiğim SWOT analizi misali-, güçlü yönlerimizi ve zayıf noktalarımızı anlamamız kolaylaşır. Bilinçli olmak, korkularımızın nereden geldiğini ve bizi nasıl etkilediğini anlamamıza yardımcı olur. Bu bilinç, potansiye limizi açığa çıkarma yolunda bize rehberlik eder. Korkuları bastır mak yerine onlarla yüzleşmeli ve neden var olduklarını anlamalıyız. Korkularımızın kökenini ve geçmişteki deneyimlerimizin etkisini anladığımızda, onları aşmak daha kolay olacaktır. Sınırlarımızı zor lamak, kendimizi gerçekten tanımamıza yardımcı olur.

İnanç, başarıya ulaşmak için gereken motivasyonu ve kararlılığı sağlar. Unutmayın ki kendi potansiyelinize inanmazsanız, başkalarının sizi desteklemesi zor olacaktır. Özgüven, kendine saygı ve sevgi bu potansiyel arayışında benim sıklıkla başvurduğum araçlarım olmuştur.

KAOSUN ORTASINDA HUZUR: ZİHNİ BEDENİ VE RUHU DENGEDE TUTMA SANATI

"Her şey geçicidir, diye hatırlattı kendi kendine; bütün hayatı ve bütün deneyimleri, tren penceresinden görünen manzara gibi kesin ve geri dönüşü olmayan bir şekilde akıp gidiyordu."
Irvin D. Yalom, Bugünü Yaşama Arzusu

Kaosun ortasında huzur bulmak, zihnini dengelemek ve iç huzuru korumak, hayatın zorlukları ve değişkenlikleriyle başa çıkmak için önemli bir sanattır. Günümüzün hızlı temposu, sürekli maruz kaldığımız bilgi akışı, yoğun iş yükleri, kişisel ilişkilerdeki zorluklar ve diğer stres faktörleri, zihinlerimizi huzursuz ve karmaşık bir hale getiriyor. İşte bu sebeple zihni dengelemeyi ve iç huzuru korumayı öğrenmek, daha mutlu, daha sağlıklı ve daha üretken bir yaşam sürmek için elzemdir.

Zihnimiz sürekli olarak düşünceler ve duygu manipülasyonlarıyla doludur. Biz de çoğu zaman kim olduğumuzu ve nasıl hissettiğimizi bu düşüncelerle özdeşleştiririz. Ancak düşüncelerimiz ve duygularımız bizim gerçek kimliğimiz değildir, sadece zihnimizin bir ürünüdür.

Zihni dengelemek için düşüncelerimizin geçiciliğini anlamalı ve onlara takılıp kalmadan izlemek için bilinçli farkındalık geliştirmeliyiz.

Bilinçli farkındalık, anlık deneyimlere açık bir şekilde ve değerlendirme yapmadan, sorgulamadan şimdiye odaklanmaktır. Bunun meditasyon, yoga ve nefes çalışmalan gibi pratikleri var. "Sen böyle mi yapıyorsun Avi?" derseniz, ben yazarak gerçekleştiriyorum. Yazmak da benim meditasyonum. Yazı beni "an"a yani "bana" bağlıyor...

Zihni dengelemenin bir diğer önemli yönü, stresle başa çıkma becerisini geliştirmektir. Bu beceri zihni sakin tutmayı, olumsuz dü şünceleri yönetmeyi, gevşeme ve nefes tekniklerini kullanmayı içerir. Stresli durumlarla karşılaştığımız zaman farkındalığı koruyarak kendimize nazik olmayı ve kendimizi eleştirmeden, olumsuz duy. guları kabul ederek hareket etmeyi öğrenmeliyiz.

Zihni dengelemenin bir diğer önemli yönü, olumlu düşünce kaliplarını geliştirmektir. Olumsuz düşünceler ve özeleştiriler, zihni huzursuz ve endişeli hale getirir. Olumlu düşünce kalıpları geliştirerek, olumsuz düşüncelerin yerine daha yapıcı ve iyimser düşün celer yerleştirebiliriz.

KENDİNE İYİ BAKMAK

Hayatınızda dengeyi korumak istiyorsanız, kişisel bakım ve zaman yönetimini mutlaka masanın üzerine koymanız gerekir. İnsanin kendine zaman ayırması; dinlenmek, hobi ve ilgi alanlarına zaman ayırmak, sosyal hayatını canlı tutmak ve bedensel iyilik halini korumaktır. Daha önce sıkça bahsettiğimiz iş ve özel yaşam dengesi işte tam da burada yer alır.

Sevgili dostlar; kendinize bakmak zorunda kalmadan önce kendinize iyi bakın!

Kalbinizi kabul ve şükran duygularına açın. Hayat bizim tamamen kontrol edebileceğimiz bir şey değildir, bunu ben de ne yazık ki kendi deneyimimde en sert biçimde gördüm. Hayat sadece minicik bir yeriyle, kısmen kontrolümüzdedir. Her zaman kaotik durumlar yaşayabiliriz. İşte bu nedenle, bu büyük ve tek gerçeği kabul etmek, her şeye karşın yine de şükran duygusu geliştirmek zorundayız. Her anın değerini bilmek, yaşadığımız deneyimlere her şeye rağmen minnettar olmak ve hayatın güzelliklerini fark etmek... İşte kontrolümüzde olan tek şey budur.

KABULLENME GÜCÜ: BAŞARISIZLIKLARIN ARDINDAKİ DEĞERLİ DERS

"Sağduyu şapka çıkarılacak bir şeydir, ama insan her zaman aklıselime bel bağlayamaz. Bazen muammayı olduğu haliyle kabul etmek çok daha mantıklı ve gerekli olabilir."
Zoran Zivkovic

Kabullenme gücü yani tevekkül; hayatın kaçınılmaz gerçekleri olan başarısızlıkları ve zorlukları kabul etmek, onun öngörülemezliği karşısında mukavemet geliştirmek ve güvende hissederek ilerlemeye devam etmek gücüdür dostlar. Başarısızlıklar, herkesin karşılaştığı doğal ve kaçınılmaz deneyimlerdir. Ancak kabullenme gücüne sahipsek, bu zorlu süreçlerden alnımızın akıyla çıkabiliriz.

Bir hedefe ulaşmada veya bir projeyi başarıyla tamamlamada başarısız olmak, hayal kırıklığına neden olabilir ve özgüveni zedeleyebilir. Ancak kabullenme gücü, bu olumsuz duyguları aşarak başarısızlıkla yüzleşmeyi ve nedenlerini anlamayı sağlar. Başarısızlık, eksikliklerimizi ve geliştirilmesi gereken alanları görmemize yardımcı olur ve gelecekte daha iyi performans gösterebilmek için bize değerli bir öğretmen olur.

Hayatımızdaki başarısızlıklarla ve başarısızlık korkusuyla yüzleşmek, kişisel zayıf yönlerimizi belirlememize ve bunları güçlendirmemize de olanak tanır. Kendimize daima dürüst olmak her zaman kolay değildir ama daha önce de bahsedildiği gibi dayanıklılık bazen sertleşmeyi, bazen esnemeyi, bazen de yumuşamayı gerektirir.

Bazen planlarımız veya hedeflerimiz, beklenmedik bir şekilde değişebilir. Esnek olmak ve değişen koşullara uyum sağlayabilece ğini içsel olarak bilmek hem kalıcı huzurun teminatıdır hem de korkulardan azade olmanın koşuludur.

Bir başarısızlık yaşadığımda, kimi zaman bana yönelik olumsuz düşünce ve eleştirilere fazlaca takıldığım da olur. Ancak bir tür te vekkül ve kabullenme gücüyle mevcut olanı, olumlu ve yapıcı düşüncelere dönüştürmeye çalışırım. Bilirim ki hiçbir şey özgüvenimizi sarsmamalı, aksine geliştirmeli ve daha güçlü hale

getirmeli. Bazen de gereksiz ve mantıksız inat ve ısrarla sınanırım. Öyle zamanlarda Avi, Avi'ye karşı gibi bir durum oluşur. Kazanımımı bazen inatta bazen uzlaşıda, bazen vazgeçmekte, bazen de esnemekte bulurum. Bunun da altyapısında elbette çok uzun zamandır üzerinde çalıştığım öz farkındalık bilincim yer alır. Doğrusu bazen bazı durumları akışına bırakmak iyidir. Çok yapamasam bile bunun da çok iyi bir seçenek olduğunun farkına varmaya başladığımı görüyorum.

Velhasıl dostlar, iyice anlamış bulunuyorum ki geçici olanın içinde kalıcı, kalıcı olanın içinde geçici bir şeyler var. Bize düşen ise gerçeği yorumlama biçimimizi, amaçlarımıza ve huzurumuza hizmet edecek biçimde yeniden inşa etmek... Biraz kabul, biraz tevekkül, biraz özgüven, biraz da zamana güven...

ZAMAN YÖNETİMİNDE YARIŞ ATI DİSİPLİNİNDE OLMAK

"Öz disiplin, olgunluğa varmak isteyen herkesin mücadelesi esnasında öğrendiği bir derstir."
Rollo May

Özellikle iş dünyasında zaman, kaynakların en değerlilerinden biri ve zamanı etkili bir şekilde yönetmek, iş ve özel yaşam arasında denge sağlamak açısından kritik öneme sahip. Zaman yönetimini, bir yarış atını disipline etmek gibi düşünmek oldukça uygun bir benzetmedir. Çünkü her ikisi de özenli bir planlama, irade, dikkat ve sürekli çaba gerektirir. Ailemizde de kayınpederimden oğlum Emir'e geçen yarış atı yetiştiriciliği olunca, saniyeler ve saliselerle, burun farkları ile başarı ve büyük ödüllerin kazanıldığı bir dünyadan esinlenmek bana çok doğal geliyor.

Kişisel deneyimimim perspektifinden de yararlanarak zamanı doğru yönetmek için aşağıdaki yöntem başlıklarımı dikkat ve değerlendirmenize sunmak isterim.

- Hedef belirle.
- Eisenhower Matrisi gibi araçları kullanarak önceliklendir.
- Zamanını planla.
- Dikkat yönetiminde ustalaş.
- Dinlenmeyi ihmal etme.
- Düzenli aralıklarla plan revizyonu yap.
- Doğru alışkanlıklar edin.
- Atalete (üşengeçlik + erteleme) boyun eğme.
- Öz değerlendirmede bulun.

Gerçekten de en değerlimiz olan ve verimsiz harcadığımızda yerine koyamayacağımız zamanımızı doğru, etkin ve efektif kullanmak bizi başarıya götürecek en önemli becerilerimizden biri olarak karşımızda.

LINKEDIN YAZILARIMDAN SEÇMELER

ÖĞRENMENİN VE UÇMANIN SONU DA YAŞI DA YOK

13 Şubat 2020

Yılın çok büyük bir bölümünü seyahatlerde geçiren bir insan olarak sıklıkla kendime sorduğum sorulardan başında şu geliyor: Çok yaşayan mı, çok gezen mi?

Sonu gelmez uçuşlarımda geçirdiğim her süre benim için çok değerli ve verimli bir zaman dilimi oluyor. Genellikle o seyahatimde yapacaklarıma hazırlanıyorum; dönüşümde de o seyahatte gördüklerimi, duyduklarımı, öğrendiklerimi yaşanmışlıklarıma ekliyorum. Kısa notlar alıyorum, onlan arşivliyorum ve çalışma arkadaşlarımla da paylaşıyorum. Kimi zaman da benimle ancak arkadaki uçakla gelen rahmetli oğlum sevgili Alp'imle yazışıp, yaşadıklarımı ona anlatiyorum.

Geçtiğimiz hafta seyahatlerimin yoğun olduğu bir hafta oldu. Dubai ile başlayan gezimi Riyad'da ve hemen ardından da Bulgaristan'da sonlandırdım. Dubai, Ortadoğuda ilk kez düzenlenecek olan World Expo 2020'ye ev sahipliği yapmak için kolları sıvamış. Tabiri caizse harıl hanıl hazırlanıyor. 12 milyon yabancının ziyaret edeceği ve ülke ekonomisine önemli katkılar sağlaması beklenen bu etkinlik için Dubai hem çok heyecanlı hem de çok iddialı... Öte yandan Dubai'deki yeni kentselleşme ve altyapı inşaatları ise inanılır gibi değil. Bu sektöre gönül vermiş biri olarak yepyeni formatlar, ilerici ve yenilikçi bölgeler ve örnekler oluşturulmasını görmek benim için ilham vericiydi. Bu seyahatte beni mutlu eden diğer bir konu ise Dubai'nin Epcot Centervari Global Village'ında büyük ve görkemli Türkiye pavillionu içinde ve parkın her yanında, Türk yeme içme kiosk ve restoranlarını görmek oldu. Bir Türk olarak fazlasıyla gururlandım.

Dubai'nin ardından Suudi Arabistan'da bu yıl ilk defa 1.200'ü aşkın üst düzey katılımla düzenlenen Perakende Liderler Halkası'na özel davetli konuk olarak gittim. Bu benim Riyad'a ilk seyahatimdi. Dünyanın farklı ülkelerinden katılan 60'tan fazla konuşmacı ve daha önce alışveriş okullarında ders verirken tanıştıklarıma eklediğim yepyeni ve çok önemli dostlarla... Zirveden arta kalan zamanlarda elimden geldiği kadar Riyad'ı gezmeye ve yaşamaya çalıştım. İlk izlenimim, Türk markaları için bölgede inanılmaz fırsatlar olduğu yönünde. Özellikle

organize perakende sektörümüzün bölgede yapacağı iş, açacağı mağaza çok... Sözkonusu Suudi Arabistan olduğunda, ülkenin G20 Zirvesi'nin 2020 Başkanlığı'nı devraldığını da unutmamak lazım. Ülkede G20 Başkanlığı kapsamındaki resmi faaliyetlerin başladığı görülüyor. Suudi Arabistan, G20 Başkanlığı süresince yüzden fazla toplantıya ev sahipliği yapacak.

Sözün özü sevgili dostlar; geçtiğimiz hafta 2020 Expo'ya hazırlanan Dubai ile G20 Başkanlığı'na hazırlanan Suudi Arabistan'ın çabasını, hevesini, heyecanını ve projelerini görmek hem kendim için hem de sektörüm ve ülkem için çok heyecan vericiydi.

Tüm kalbimle diliyorum ki, Tanrım içimdeki öğrenme aşkımı hiç eksiltmesin ve herkese de nasip etsin.

Gerçekten de öğrenmenin ne yaşı ne de sonu var!

DUBAI EXPO 2020: DEĞİŞİK AN'LAR, ÖRNEK ALINASI KAZANIMLARLA DOLU BİR DENEYİM

12 Ocak 2022

2021 yılının son günlerinde pandemi nedeniyle bir yıl ertelemeli olarak gerçekleşen Dubai Expo 2020'yi, konuk konuşmacı olarak katıldığım Retail Congress sürecinde ziyaret etme fırsatı buldum. Günde ortalama 36 ila 38 bin adım atarak tamamladığım bu ziyaretim benim için pek çok açıdan düşündürücü, ilham verici ve ufuk açıcı oldu. Resmen özel bir tez konusuymuş gibi ders çalışırcasına dikkatle gezdim, dolaştım ve izledim bu görkemli dünya gösterisini.

Dört yılda bir gerçekleşen ve altı ay süren fuar, Dubai ile Abu Dabi arasında, 60 futbol sahası büyüklüğünde bir alana yayılıyor. Bu defa 3,5 milyar dolarlık yatırım ile gerçekleşen Dubai Expo 2020'nin teması ise şöyle belirlenmiş:

"Zihinleri Birleştirmek, Geleceği Kurgulamak!" (Connecting Minds, Creating Future)

192 ülke pavilionunun yer aldığı bu dev ve görkemli Expo, ülke ve şehir markalarının ön plana çıktığı müthiş bir görsel ve teknolojik sunum niteliğindeydi. Ben bir buçuk günlük Dubai Expo 2020 ziyaretim boyunca bu ülke ve kurum pavilionlarından ancak 40 tanesini gezebildim.

Pavilionlar bu Expo'da üç ana bölgeye yerleştirilmişti:

- Sürdürülebilirlik, hareketlilik (mobility) ve fırsatlar...
- Teknolojinin doğa ile uyum içerisinde, çevremizin gelecek kuşaklar için de nasıl saygılı ve duyarlı korunacağının somut örneklerinin yer aldığı sürdürülebilirlik,
- Fikirlerin, bilginin ve nesnelerin bugüne değin en hızlı dolaşımının sağlanmasında hareketlilik,
- Evrenimizde daha iyi ortak bir gelecek için yepyeni alanlar, yaşamı kolaylaştırıcı ve daha ANlamlı kılacak kullanımlar oluşturmak adına yeni(likçi) ve yaratıcı fırsatlar.

Öğrenilecek ve araştırılacak pek çok şey vardı, zamanım gerçekten yetersiz kaldı. Kafamda ve kalbimde bir dolu duygu ve düşünceyle ayrıldım bu müthiş mekândan...

Her şeyden önce Dubai Expo 2020 örnek alınması, iyi irdelenmesi ve birçok yönünün derinlemesine araştırılması gereken bir çaba. Dev bir dünya gösterisi... Expo alanına kadar sağlanan ulaşım, 7 gidiş-7 geliş olarak kurgulanmış yollar, tüm güzergâh boyunca yer alan otopark alanları ile tam bir planlama örneği. 1 Ekim 2021-31 Mart 2022 tarihleri arasında açık kalacak olan Dubai Expo 2020 bu süre zarfında 40 milyon ziyaretçiyi ağırlamayı hedefliyor.

Beni en çok etkileyen kısımlardan biri de bu kadar önemli bir yatırımın, Expo 2020 sonrası nasıl değerlendireceğine ilişkin çalışmaların bizzat orada şimdiden yürütülmesiydi. Sürdürülebilirlik ve kaynakların doğru kullanımı için değerli bir örnek.

Ülkemiz adına da örnek alınacak çok güzel ve önemli fikirler vardı. Ancak Türkiye için yaşadığım küçük de olsa burukluktan bahsetmeden de geçemeyeceğim. Türkiye'mizi çok daha önce hazırlanarak, çok daha yaratıcı ve etkileyici bir şekilde tanıtabilirdik. Bu dev dünya gösterisini ülkemiz adına çok önemli bir tanıtım ve işbirliği fırsatına dönüştürebilirdik. Burada ülkemizi tanıtmak adına çıkarmamız gereken büyük dersler var. Keşke çok daha fazla Türk markamız, daha fazla ülke özelliklerimiz orada yer alsaydı. Bu fırsatın hepimiz için çok önemli bir öğrenim ve tecrübe kazancı olduğunu düşünüyorum.

Çok öğretici, ilham verici AN'larla geçen bir buçuk günün bende bıraktığı izlenimleri ve kazANımları paylaşmak istedim. İçtenlikle diliyorum ki süresi bitmeden tekrar fırsat yaratıp ziyaret edebilirim. İçerisinden geçmekte olduğumuz pandemi dönemine rağmen dünyadaki işbirliğinin gelişmesine, ülkelerin kurumlarının daha iyi sağlıklı ve teknolojik yarınlar için yarışmalarına ilişkin umut doldum.

Hepimize hep birlikte mutlu ve sağlıklı yeni öğrenimler, yararlı kazANımlar dolu AN'lar diliyorum....

KEYİFLİ AN'LARDAN BİR SEÇKİ

8 Ekim 2021

Sevgili Dostlarım,

Yunus Emre'nin sıklıkla söylediğim, "Paylaştığın senindir, biriktirdiğin değil," sözünden hareketle, bu aralar yakalamış olduğum iki keyifli fırsatı paylaşmak adına yeniden yazıyorum.

İlki, sevgili dost ve çok değerli sanatçı Anjelika Akbar'ın TRT2'de yayınlanan Sesler programı... Kendisinin muhteşem melodilerine eşlik eden, hayata ve sanata dair sohbetlerinin 116. bölüm konuğuydum. Anjelika Hanım ile bu sene 30. yılına yaklaşmakta olan "İnsanlar için insanlarla çalışarak mutlu mekânlar kurgulama" hikâyemi konuştuk. Sohbetimizde yeri geldi Kapalıçarşı'ya gittik, yeri geldi bugün modern bir alışveriş merkezimizde yer verdiğimiz bir sanat sergisinde buluştuk.

Bu kubbede bir hoş seda bırakmanın önemini, hayata ışık saçan bir sanatçı ile melodileri ve tınıları eşliğinde konuşmak çok keyifliydi. Anlardan oluşan bu hayatta geçmişte yaşanan acılara rağmen anda kalabilmenin, anı yaşayabilmenin önemininden bahsettik. Pandemi döneminde insansızlaşan mekânların cıvıldamasının önemini ele aldığımız bu hoş sohbette, o zamanların ve o anların iyi yaşanabilmesinin ne kadar kıymetli olduğunu birlikte hatırladık.

En keyiflisi de sohbetin sonunda sevgili Anjelika Akbar'ın müzikal MR tabir ettiği, sohbetin kendisinde bıraktığı duyguları benim için doğaçlama tuşlara döktüğü bölümdü. Annemden almış olduğum şarkı söyleme isteğimin şekillendirdiği müzik merakımla bu melodi, tabiri caizse ruhumu bir başka ısıttı.

Diğer önemli bir etkinlik ise dün akşam Denizli'de "Gidilecek Yol" teması ile düzenlenen TEDx Denizli idi. Bugüne kadar TEDx platformlarında sevgili Ali Üstündağ'ın müthiş çabasıyla pek çok ilham veren konuşmayı dinledik. Ben de bu kapsamda tüm heyecanimla, durmak bilmeyen çabamla ve anlara anlam katma isteğimle o sahnede naçizane yerimi aldım.

Sevgili dostlar, hayata anlam katma ve anları paylaşma çabamın neticesi olan bu iki güzel fırsat içimi ısıttı, bana çok iyi geldi.

YENİ YILDA MOTİVASYON AN'LARI

2 Şubat 2022

İstanbul'un kara teslim olmasının hemen öncesinde Alkaş Danışmanlık, Alkaş Perakende, HAN Spaces, Alp Alkaş Perakende ve Gayrimenkul Merkezi'nde birlikte çalıştığım canım arkadaşlarimla, Ataşehir'de hizmete sunduğumuz HAN Spaces Ataşehir'de çok keyifli ve bilgilendirici bir cumartesi geçirdik. Hep birlikte "iş hayatında tutku" odaklı çalışmalar yapan HRthinksMe Danışmanlık'ın kurucusu Alper Toper eğitmenliğinde "Beni Ne Motive Eder?" eğitimini aldık.

Mutluluğun insanın sevdiği işi yapması değil, yaptığı işi sevmesi olduğuna inanan insanlardan biri olarak bu tarz eğitimlerin birçok açıdan çok faydalı olduğunu düşünüyorum.

Bu faydaların ilki bazılarını bildiğimiz, bir kısmını unuttuğumuz, diğer bir bölümünü de yok saydığımız bilgileri hatırlamamızı sağlaması. İkincisi de günlük rutin içerisinde kaçmak ve kovalamaktan durmaya fırsat bulamayan bizlere, bir günlük de olsa "bir AN durma ve odaklANma" imkânı vermesi. Son olarak ise birlikte çalışan takımların aslında aynı hedefe koştuklarını, kimi zaman unutulabileceği gerçeğini göz önüne alarak hatırlatması.

Uzun yıllardır insan kaynakları sektörüne aklını, gönlünü ve zamanını vermiş olan Alper Bey'le çok keyifli ve ilham verici bir gün geçirdik. Aslında biz eğitime, bir günlük eğitim öncesinden de hazırlanmaya başladık; iş hayatında bizi motive eden motivatörleri ve kimlikleri belirlemek için anketler yaptık. Tabii öncesinde bu ikilinin ne olduğunu içimize iyice sindirdik.

Özetleyecek olursak 23 motivatörden bazıları şöyle:

Değerler Bazlı: Öğrenme, yaratıcılık, aile, amaç, arkadaşlık, para, zorlu hedef, sosyal sorumluluk, prestij vb.

Kimlik Bazlı: Başarılılar, ödül odaklılar, yapıcılar, düşünürler ve destekleyiciler vb.

Öncesinde birlikte kahvaltı ettiğimiz ve sosyalleşme fırsatı bulduğumuz günde HAN Spaces ortağım Nurus YKB Güran Gökyay da

ilham verici konuşmasıyla bizimleydi. Hepimizin aklında hoş bir seda bırakan bu anlamlı günden aklımda kalan bazı noktalar da şöyle:

- Artık hayatlar kişiselleştirilmiş, dolayısıyla yöneticilerin de çalışanlarına daha kişisel yaklaşması gerektiği bir gerçek.
- Özellikle Y ve Z kuşağı, takdiri geribildirim olarak algılıyor.
- Takdir artık her zamankinden daha önemli.
- 1'e 5 kuralı her zamankinden daha geçerli: 1 eleştiriye karşı 5 takdir vermemiz gerekiyor.
- Ve en önemlisi, takdir gören davranışlar tekrar ediliyor.

Sevgili dostlarım, yoğun iş temposu içerisinde bazen gerekliliğini ve önemini sorguladığımız bu küçük aralar, bu hoş öğrenme AN'ları aslında hepimize tahminimizden çok daha iyi geliyor. Durmayı, düşünmeyi, birbirimizi dinlemeyi ve birlik olmayı sağlıyor.

Bu eğitim günü, bizim için kısa AN'ların uzun maratonlara nasıl katkı sağladığını bir kere daha anlama fırsatı yarattı.

Hepinize bu yıl da zorlu geçeceğe benzeyen uzun maratonlar öncesi keyifli, ilham verici, öğrenme ve aydınlanma odaklı, hoş ve mutlu AN'lar dilerim...

YENİ BAYRAM ANLARI VE ANIMSATTIKLARI

2 Mayıs 2022

Bugün yeni bir bayram.

Sevdiklerimize tekrar kavuşmanın, sonsuza uğurladıklarımızı rahmetle anmanın, artık bitmekte olan pandemi sonrasında birbirimize yeniden sarılmanın, ister ev ziyaretlerinde ister tatil yerlerinde olsun sevdiklerimizle bir arada olarak, her şeye rağmen ve her şeyin ötesinde yaşama ve yarınlara yine yeniden umutla bakmanın zamanı...

Doyumsuz ney sesleri eşliğinde Mevlânâ'nın, "Düne ait ne varsa dünde kaldı cancağızım. Bugün yeni şeyler söylemek lazım," deyişini düşünerek, bu bayramı başlangıç yaparak, hem dünyamızın hem ülke ekonomimizin içinden geçmekte olduğu dar ve sıkışık koridorlara ferahlık diliyorum. Bu aralar gökyüzünde kendini gösteren savaş ve kriz bulutlarına rağmen yine de kendimizi, sevdiklerimizi, can ve cananı daha iyi günlere taşımaya gayret etmeliyiz. Kalplerimizi iyilikle doldurmalı, güzellikleri aramaya koyulmalı ve bunları kendimize daima hatırlatmalıyız.

Kendi adıma bu bayram tatilinde yeni bir aya başlamanın, yeni mevsimin hoş güzelliklerinin, bahar dallarının rengârenk çiçeklerinin ruhumuzda da açmasının coşkusuna kapılmaya koyuldum; Istanbul'da evimde, çok uzun zamandır azmettiğim hedefim yönünde çalışmaya giriştim.

Bayramın bu birinci gününü, sabahtan bu yana küçük büyük ayırt etmeksizin sevdiklerime ayırdım. Arayabildiğim kadarını telefonla aradım, yollayabildiğim kadarına özel sesli mesajlar gönderdim; sevgilerimi ve iyi dileklerimi dillendirerek hem kendimi sevindirdim hem de daha iyi hissettim. Hatta hızımı alamayıp yakın bir çalışma arkadaşımı tekrar aradım. Normal şartlarda aklından bile geçirmeyeceği ve hiç yapmayacağı üç çok özel aramayı yapmasını önerip savundum. Bu yolla hem karşısındakileri şaşırtmasını hem de kendisini daha iyi hissetmesini salık verdim.

Sevgili dostlarım, Mevlânâ'nın "Ay doğmuyorsa yüzüne, güneş vurmuyorsa pencerene; kabahati ne güneşte ne de ayda ara,

gözlerindeki perdeyi arala," sözlerini anımsatmak istiyorum. Bizleri aydınlığa ulaştıracak, kimi zaman gözlerimize inen kara perdeleri aralatacak, hak edilecek mutluluğa kavuşturacak yegâne şey sevgi olmalı. Gönlümüzde çağlatacağımız; kendimize, benzerimize ve çevremize duyacağımız sevgi...

Bunun için de "zamAN hesabımız"ın da kıymetini bilerek, "Yarin yaparım deme, bugün de dünün yarınıydı," sözü gibi hemen şimdi, "şu AN"dan tezi yok, aynı duyguları paylaşanlarla yoldaşlığımıza koyulalım. Önce kendimiz için, sonra da tüm sevdiklerimiz için daha mutlu yarınlara.

ROŞ HAŞ-AN-A (YILBAŞI)

26 Eylül 2022

Bugün Yahudi inancına göre 5783 yılının başlangıcı, yani İbranicede Roş Haş-AN-a (yılın başı).

Bayram olarak da kutlanan bu günden başlayarak, on gün sonra tutulacak Büyük (Kefaret) Oruç Günü-Yom Kippur'a değin içinde olunan bu "Yamim Norayim" (Huşu Günleri-High Holy Days) dönemi;

Yeni bir yıla yepyeni umutlarla olumlu dileklerle başlama, Yaşayan dost ve akrabaları hatırlama, arama, mesajlaşma ve kutlama,

Sonsuza uğurladıklarımızı ANma, onlarla iyi ve hoş ANIlarımızı yad etme vesilesi olarak kutlanır ve değerlendirilir.

Bu dönemin bir diğer geleneği de "Alanı mağdur, vereni mağrur etmeden" yardıma gereksinimi olanların da hatırlanması ve gözetilmesidir.

Büyük Oruç gününe gidilirken;

Tüm küslüklerin sonlandırılması,

Özeleştirilerle yapılmış bilinçli ya da bilinçsiz hata ve kusurlar için özür ve af dilenmesi,

Sevgi ve barış ortamının kendi içimizde ruhumuzla, bedenimizle, zihnen ve kalben özümsenmesi,

Yakınlarımızla, canlı cansız tüm çevremizle uyumun sağlanması için özen gösterilir. Bu dönemde okunan özel dualar da barış ve bolluk ortamının tüm evrene yayılması içindir.

Benim de bu yeni dini yıl için dua ve dileklerim şunlar oldu:
Ülkemizin içinden geçmekte olduğu bu zorlu ekonomik süreçten,
Bölgemizde komşularımızda süregelen üzücü çatışmalardan ve
Yoğunlaşan gerilimlerin arasından tez zamanda hep beraber sıyrılarak,
tüm insanlık âlemi için daha umut dolu, daha aydınlık bir geleceğe yürüyeceğimiz günlerin başlaması...

Bizim ve bizden sonra gelecek kuşaklar için de;

Sevgi, karşılıklı saygı ve anlayış ile,

Yaşanabilir sağlıklı bir dünya için,

Kaynaklarımızı yarınlara da taşıyacak koruma ve duyarlılıkla, Her türlü israftan uzak sürdürülebilirlik bilinciyle,

Din, dil, ırk, cinsiyet ve statü gibi farklılıkların karşılıklı anlayışla kabulünün egemen olacağı,

Tüm bağnazlık ve ayırımcılıklardan sıyrılmış, mutlu bir yaşama ulaşmak ve bunu hep birlikte uzlaşarak yapmak.

Dünyaya barış, huzur ve refah getirmesini dilediğimiz, niyaz ve dua ettiğimiz yeni bir yılın başlangıcına iyi dilekleriyle katılan tüm dost ve arkadaşlarıma yürekten teşekkürlerimi bir kez de buradan ileterek, sağlık ve mutluluk dolu günlere hep birlikte erişmeyi temenni ediyorum.

Barış, huzur, keyif dolu AN'ların nar taneleri gibi bol olacağı, yılin başından sonuna dek bal gibi tatlı ve yararlı AN'ların çok olacağı, kuyruk değil de baş olacağımız bir yıl dileklerimle...

GENÇLERİN KANATLARINA RÜZGÂR OLMAK, MENTOR OLMAK VE ALMAK

18 Aralık 2020

Günümüz iş dünyasında, bence işverenlerin sadece çalışanlarına yönelik değil, aynı zamanda gençlere ve geleceğe yönelik de sorumlulukları bulunmaktadır. Gençlerin hayallerine destek vermek, onların potansiyellerini keşfetmek ve onları iş hayatının her alanında güçlendirmek, işverenlerin en değerli yatırımlarından biridir. Gençlere kanat gererek onların yükselmesine katkı sağlamak, sadece onları değil aynı zamanda işverenin kendisini de zirveye taşımak anlamına gelecektir.

İşveren olarak her bir çalışanımın hayallerine önem veriyor ve bu hayallerin gerçekleşmesi için elimden geleni yapıyorum. Gençlerin yaratıcılığını ve potansiyelini keşfederek, onları motive edici bir çalışma ortamı oluşturuyor ve yeteneklerini en iyi şekilde kullanmalarına yardımcı oluyorum. Onları güçlü yönlerini keşfetmeye ve zayıf yönlerini geliştirmeye teşvik ediyorum.

Eğitim ve gelişim fırsatları sunarak, gençlerin bilgi ve becerilerini sürekli olarak artırmalarına imkân tanıyorum. Onlara mentorluk yaparak deneyimlerimi paylaşıyor, kendi hatalarımdan aldığım dersleri aktarıyorum. Bu şekilde, onların karşılaşabilecekleri zorlukların üstesinden gelmelerine destek oluyor ve başarılarına ortak oluyorum.

Gençlerin iş hayatına atıldıklarında karşılaşabilecekleri engelleri kaldırmak için esnek çalışma saatleri, uzaktan çalışma imkânları gibi kolaylıklar sağlayarak onların iş ve özel yaşamlarını dengede tutmalarını sağlıyorum. Ayrıca yaratıcı projeler üretmeleri için onlara özgürlük tanıyorum ve fikirlerini değerlendirerek onları hayata geçirme fırsatı sunuyorum.

Gençlere işveren olarak verdiğim bu desteği, işletmenin başarısını artırmak için önemli bir strateji olarak görüyorum. Onların enerjisi, özgünlüğü ve teknolojiye olan hâkimiyeti, işimizi daha da ileriye taşımak için önemli bir güçtür. Bu genç beyinleri ve kalpleri işletmeme katmak, yeni bakış açıları kazandırmak ve sınırları zorlamak, gelecekteki başarımızı garantilemek demektir.

Bu arada çok önemsediğim bir yöntem de "tersine mentorluk" uygulaması ile kendime şirket içindeki en genç temsilcilerden mentor seçerek, genç kuşağı derinlemesine ve ilk ağızdan anlamaya çalışmak. Beni bu konuda ilk uyaran JLL Türkiye günlerimden Gökay Dağdaş'a da hâlâ şükran doluyum. Alkaş Perakende ekibimdeki sevgili Ayça Gündağ ve Ayşe Gürkan'dan da tersine metorlarım olarak yararlanma azmindeyim.

UMUTLA GİRİŞİMCİLİĞE

GİRİŞİMCİ RUHUN SIRRI: FIRSATLARI AN'INDA YAKALAMANIN CESARETİ

Girişimci ruh, fırsatları yakalama cesareti ile birlikte, iş dünyasında başarıya ulaşmak için hayati öneme sahip olan önemli bir özelliktir. Girişimci ruha sahip olanlar, mevcut durumun sınırlarını zorlayarak yeni fırsatları keşfetmeye, risk almaya ve hayal ettikleri hedeflere ulaşmak için kararlılıkla çalışmaya istekli olan kişilerdir.

Cesur olmak, bilinmeyenle yüzleşmek ve belirsizlikle başa çıkmak... Başarıyı garantileme şansı olmamasına rağmen yeni ve etkili çözümler sunmak... Büyük hedeflere yönelik adımlar atmak... Bütün bunlar onlar için başarısızlık, öğrenme ve gelişme fırsatlarına dönüşür. Başarılı girişimciler korkularıyla yüzleşmekten kaçınmazlar ve risk alarak büyük ödülleri kazanmak için cesaretlerini kullanırlar.

Girişimciler,

- Mevcut ihtiyaçları ve sorunları tespit eder ve bu alanlarda inovatif çözümler sunarak yeni iş fırsatları yaratır.
- Geleceğin trendlerini tahmin ederek, değişen tüketici taleplerine uygun ürün ve hizmetler sunarlar.
- Bu vizyon, girişimcilerin işlerini büyütme ve rekabet avantajı elde etme konusunda fark yaratmalarını sağlar.
- Değişen piyasa koşullarına uyum sağlamak ve fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek için öğrenme sürecine kendilerini adarlar.
- Yeni teknolojileri ve iş modellerini takip eder, sektörler arası ilişkiler kurarlar.
- Mentorluktan yararlanırlar. Bu şekilde bilgi ve deneyimlerini genişleterek işlerini daha başarılı bir şekilde yönetebilirler.
- İyi bir lider olmanın yanı sıra ekipleri etkili bir şekilde yönetirler ve takım üyelerinin yeteneklerini en üst düzeyde kullanmalarına olanak tanırlar.
- İşbirliğine ve paylaşıma açık olurlar, çünkü tek başlarına büyük başarılar elde etmenin sınırlı olduğunu bilirler.
- Öte yandan girişimcilik yolculuğunda karşılaşılan zorluklar ve engeller, birçok kişiyi vazgeçmeye itebilir. Ancak girişimci ruh, her zorluğun üstesinden gelmek için kararlılıkla mücadelenin, başarısızlık yaşadıklarında bile pes etmemenin, aksine başarısızlık ve hatalardan ders alarak daha güçlü bir şekilde geri

dönmenin gücünü de beraberinde getirir.

Girişimciliğin sırrı hem olanı hem olmayanı görmek, gelişim alanlarını doğru tespit etmek, takım çalışmasına önem vermek ve sürekli işbirliğine açık olmaktır. Başarılı girişimciler, güçlü bir ekibin varlığının önemini iyi bilirler ve bu yönde ileri uygulamaları gözetirler.

NASIL GİRİŞİMCİ OLDUM?

1997 yılında Alkaş Danışmanlık'ı kurmaya karar verdiğim o döneme bugün baktığımda kendimi bir "start-up girişimcisi" olarak görebiliyorum. Bana Akmerkez görevini teklif eden Viktor Braunştayn'ın aklıma soktuğu gibi hareket ettim; kendimi biraz palazlanmış hissediyordum, sektördeki boşluğu doğru şekilde doldurmak istiyordum. Hayatımın önemli bir dönemecinden geçiyordum: Dolarla maaş alan profesyonel bir yöneticiydim. Evliydim, iki çocuk babasıydım. Böyle bir işin ardından ufukta garanti bir patika görülmezken kendi girişimimi başlatmak korkutucuydu. Bu büyük kararı verirken konfor alanımdan çıkmaya korkmuştum. Durumumun olumlu ve olumsuz yanlarını günlerce, kafamda binlerce defa, evirip çevirmiştim. Yol yordam sormak için bazı büyüklerime, sektör ustalarıma danışmıştım. Son olarak işverenim Mehmet Bayraktar ile yollarımızı, onun da rızasını alarak ayırmak için konuşmak üzere Bebek sırtlarında bir kafede buluştuğumda, kafamdaki açmazları onunla da paylaşarak, danışmıştım.

Kendi yollarını yürümek isteyen gençlere ilham ve öneri olması için attığım eylem adımlarını şöyle sıralayabilirim:

- Kendime güvendim.
- Azmime güvendim.
- Güvence oluşturabilecek olası proje temasları ve network altyapıları için araştırma yaptım.
- Kendime takım arkadaşları buldum ve bir çalışma ortamı kurguladım. (Çalışma ortamım en başta arabamın içiydi, sonra annemin eviydi ve nihayet Akatlar 5. Gazeteciler'deki yarım villa oldu.)
- İlk günden itibaren moralimi bozmadım.
- Bıkmadan, usanmadan çok çalıştım.
- Dünden daha iyi, yarından daha eksik bir biçimde kendimi geliştirebileceğim yolları aramaktan vazgeçmedim.

BİR GİRİŞİMCİ İÇİN GÜNLÜK RUTİNLER

Girişimci olmak, sürekli değişen ve rekabetin yoğun olduğu bir ortamda başarı elde etmek için büyük bir çaba ve disiplini gerektirir. Girişimcilerin günlük rutinlerini bilinçli bir şekilde oluşturarak, verimliliği ve yaratıcılığı artırması bence çok önemlidir.

Yenilikleri ve farklı olanı aramak: Günlük rutinlerinde piyasadaki trendleri ve değişimleri takip etmek için zaman ayırmak, yeni fikirler ve teknolojiler keşfetmek için önemli bir adımdır. Bunun için düzenli olarak sektörle ilgili kitapları okumak, iş dünyasındaki konferanslara katılmak veya yenilikçi düşünceye sahip kişilerle etkileşimde bulunmak gibi yöntemler kullanılabilir. Yenilikçi olmak, girişimcinin işinde öne geçmesini ve rekabet avantajı elde etmesini sağlar.

Yaratıcılık için açık fikirlilik: Yaratıcılık, girişimcilerin başarılı olmaları için vazgeçilmez bir özelliktir. Günlük rutinlerinde yaratıcılığı teşvik edecek etkinliklere zaman ayırmak, farklı bakış açılarına ve fikirlere açık olmak girişimcilerin beyinlerini sürekli olarak besler. Örneğin yeni projeler için beyin fırtınası yapmak, sanatsal etkinliklere katılmak veya farklı sektörlerden insanlarla görüş alışverişinde bulunmak yaratıcılığı artırmada yardımcı olabilir. Açık fikirlilik, sıradışı ve etkileyici çözümler üretmek için girişimcilerin düşünce süreçlerini zenginleştirir.

Dünyaya/çevreye açık olmak ve uyanıklık: Dünyaya ve çevreye açık ve uyanık olmak, dış dünyayla bağlantı kurmak ve fırsatları görmek için önemlidir. Çevrelerinde olup bitenlere dikkat etmek, yeni müşteri segmentlerini, pazar trendlerini ve potansiyel ortaklıkları keşfetmelerine yardımcı olur. Girişimcilerin günlük gazeteleri, haberleri ve sektör raporlarını takip etmeleri, dünya genelindeki gelişmeleri izlemeleri ve içgörülerini güncellemeleri önemlidir. Bu, işlerini büyütme ve değişen şartlara uyum sağlama kabiliyetlerini artırır.

Günceli izlemek, olan bitene duyarlılık: Güncel haberler, sektördeki değişiklikler, tüketici davranışlarındaki eğilimler ve teknolojideki ilerlemeler, iş stratejilerini oluştururken dikkate alınmalıdır. Güncel olaylara duyarlılık, fırsatları kaçırmamak ve doğru zamanda doğru adımları atmak için kritik bir öneme sahiptir. Girişimcilerin sosyal

medyayı ve online haber platformlarını aktif olarak kullanmaları, mevcut durumu izlemelerine ve işlerini buna göre uyarlamalarına yardımcı olabilir.

Olaylar ve ilintilerini irdelemek: Geçmiş başarı ve başarısızlıklardan ders çıkararak geleceğe yönelik stratejiler geliştirmek, tıpkı usta-çırak ilişkisi gibi girişimcilerin de sürekli olarak büyümelerini ve gelişmelerini sağlar. Bunun için veri analizine önem vermek, iş stratejilerini düzenli olarak gözden geçirmek ve hedeflere ulaşmak için gerekli adımları belirlemek gereklidir. Olayları ve ilintileri irdelemek, girişimcilerin kararlarını bilgi ve deneyime dayandırmasına yardımcı olur.

Düşünce akış mekanikleri geliştirmek: Düşünceleri daha sistematik bir şekilde organize etmek ve problem çözme becerilerini artırmak karar süreçlerini iyileştirir. Düşünce akış mekaniklerini geliştirmek, girişimcilerin zorlu durumlarla daha iyi başa çıkmalarına ve farklı perspektiflerden çözümler üretmelerine yardımcı olur.

GİRİŞİMCİLİĞİN YAŞI OLUR MU?

Girişimcilik yaşa, cinsiyete, ırka veya sosyal statüye bakmaksızın herkes için açık bir alandır ve öyle olmalıdır. Artık günümüzde girişimcilik sadece belirli bir yaş grubuna veya zengin kesime özgü değil. Her yaştan insan, herhangi bir ortamda girişimci olabilme potansiyeline sahip. Girişimcilik sadece ticari faaliyetler üzerinde değil, aynı zamanda sosyal inovasyon ve kişisel gelişim alanlarında da mümkündür diye düşünüyorum.

1997 yılında kendi danışmanlık şirketini kurmuş bir girişimci olarak, şahsen uygulayıp önemsediğim, lakin sizlerin her yaşta edinebileceğimiz birtakım meziyet ve yetenekleri paylaşmak isterim. Yine burada da vurgulamalıyım ki ellili yaşlarımda Inveon, Tiko, MiaMai, LCWaikiki İsrail gibi, altmışlı yaşlarımda da HAN Spaces girişimlerine kalkışarak, tekrar ilk şirketim Alkaş Danışmanlık'a da dönerek, farklı danışmanlık hizmetlerine tekrar devam ederek, kendimce benden gençlere girişimciliğin yaşının olmayacağını gösterebilmiş olduğuma inanıyorum.

Her yaşta ve her ortamda girişimci olabilmek için bence gerekenler:

CESARET

Girişimcilik, çoğu zaman belirsizlikler ve risklerle dolu bir yolculuktur. Cesaret, bu belirsizliklerle yüzleşmek ve riskleri göze almak için gereklidir. Yaşın bir önemi yoktur. Önemli olan, içten gelen bir cesaretle hedeflere doğru adım atmaktır. Cesur olmak, zorluklarla karşılaşıldığında geri adım atmamak ve istenilen başarıya ulaşmak için mücadele etmektir. Hatta bazen geri adım atmak ya da yeni yollar denemektir.

ÖZGÜVEN

Kendine güvenen bir kişi, hayal gücünü gerçeğe dönüştürme gücüne sahiptir. Yaşınız ne olursa olsun bu böyledir. Eleştirilere karşı dik durmak, kolay maniple olmamak, savrulup durmamak, moral bozmamak ve benim deyimimle kuyruğu dik tutmak için özgüvenimizi sağlamlaştırmamız lazım. Ben geriye baktığımda, yaşam döngümde işverenlik/patronluk ile profesyonel çalışan olmak arasındaki gelgitlerde doğru zamanlarda, doğru sıçramalar ve dönüşümler için gereken özgüveni kendimde buldum. Bayraktar'dan Alkaş Danışmanlık

dönüşümünde veya üçüncü oğlum gibi gördüğüm, adımı taşıyan AVM yönetim şirketimin JLL'e satışında kendi kararlarıma inancımın çok yararını gördüm. Ayıptır söylemesi, bu sayede cebim de para gördü.

ÖĞRENMEYE AÇIKLIK

Girişimci, her yaş ve her dönemde öğrenmeye devam etmeli ve bilgi birikimini güncellemeli hatta geliştirmelidir. Ben son dönemlerde yapay zekâyı ve onun sağladığı imkânlarını anlamaya adadım kendimi.

HATADAN KORKMAMAK/YILMAMAK

Girişimcilikte hatalar kaçınılmazdır. Önemli olan hatalardan korkmamak, hataları mental ve duygusal olarak tolere edebilmek ve her hatanın içindeki öğüdü duymaktır. Deneyim dediğimiz şeyin yarısı başarıysa yarısı da hatadır. Bu işte doğru kararlar kadar yanlış kararlar da vardır.

Sevgili dostlar, Umberto Eco'nun, "Deneyim gösteriyor ki, insan ancak daha iyi yapabileceğini gördüğü şeyden pişmanlık duyar," sözünü çok teşvik edici bulurum. Hata, keşke ve pişmanlıklarınızın her birini, kendinizde olan ve kullanabilecekken kullanmadığınız örtük bir yanınızın deşifresi olarak görün. Böyle baktığınızda yapamadığınız her şey, yapabileceğiniz başka bir şeye işaret edecektir. Yani parmağa değil, parmağın işaret ettiği yöne bakalım. Kendi bilgeleşme sürecimizde kendimize şefkatli olurken yaşama güvenmeyi de atlamayalım.

AZİM, KARARLILIK, İNANÇ

Yaşamın varılacak tek bir yer olmadığını kavradığımdan beri yolun kendisine daha fazla değer veriyorum. Deneyime, birikime, kazanca... Bu üçlünün içinde nice çökmelerin, nice yılgınlığın, nice kafa karışıklığının, nice yürek sıkıntısının, nice özverinin, nice pişmanlığın olduğunu biliyorum. Pişmanlık da hoştur doğrusu, kaşınan yara iyileşmektedir değil mi?

Kırılgan, derme çatma, düştü düşecek, çöktü çökecek anlarda hani nefesimizi tutup, "Peki şimdi ne olacak?" sorusunu kendi kendimize sorarız ya, işte böyle zamanlarda temayülümüz neyse oradan ilerler yol...

İnancınız tamsa inatla ve ısrarla yılmadan yola devamda yarar var.

"Yenilen pehlivan güreşe doymazmış," deyişi gibi... Yılmadan önümüze çıkan duvarı yıkana dek, aynı noktaya vurmaya veya yeni yöntemler bulmaya!

Ben de yukarıda da örneklerini saydığım gibi, Tanrı'ya şükürler olsun ki altmışlı yaşlarımda dahi yine ve yeniden girişimci olmaktan geri durmuyorum; hayallerim ve rüyalarım doğrultusunda inançla ancak mantıkla da yürümeye devam ediyorum.

ŞÜKRAN

Daha iyi, mutlu, huzurlu, barış dolu bir dünyaya ulaşabilmek konusunda gerçekten de şükran doluyum. Her şeye rağmen, başımdan tüm geçenlere, yaşadığım travmama rağmen isyanlara ve pes etmelere kapılmak yerine şükran dolu olarak yaşama sarılmaya, insanlarla birlikte güzelliklere koşmaya devam etme kararlılığındayım.

Şükürler olsun ki genellikle de aldıklarımın verdiklerimden daha fazla olduğu bir yaşam deneyimim var ve ebedi iyimserliğimle acılarıma rağmen güzelliklerin, yararlı işlerin peşindeyim. Ve gelin isterseniz bu aşamada, bu ilk kitabımin sonsözünde yaşımdan beklenmeyecek bir teknolojik araç kullanımına geçelim:

Ancak aşağıdaki akrostiş şiir, şükran sözlerim ve misraların büyük bir bölümü, insanlık için olduğu gibi benim için de yeni bir yolculuk anlamındaki yapay zekânın ürünü ChatGPT ile ortak çalışmam sonucu oluştu. Elbette onun bana verdiklerine ben de birkaç dokunuş yapmadım değil. Ben de kendimi iyi akrostiş şiir yazabilen biri sanırken, yapay zekanın Chat GPT app'i benden çok daha kısa sürede bence benden de daha güzel şiirimi saniyeler içinde aşağıdaki bitiriş ile verdi elime. Korkutucu değil mi?

AVİ ALKAŞ

A-nlam dolu sözlerle ve görüşlerle oluşturulan bu kitap,
V-ar olan zamANın içindeki bilindik veya saklı ANılarıyla donatılmış.
İ-nsanlar(im) için olanca içtenliğimle yazılan bir yaşam öyküsü,

A-şk ve saygı dolu mekânlardaki mutlu zamANlara yolculuk yaparken,
L-ütfen sayfaları aralayın ve hayal gücünüzü de zamANda serbest bırakın.
K-alplerinizi ısıtacak, dostluklarla dolu insaNi bir öykünün anlatımı bu.
A-rayışlar, umutlar ve yaşamın anlamıyla dolu,
Ş-u ilk kitabımla, AVİ ALKAŞ'ın kaleminden okuyucuya sunulan.

Bu kitabım, yaşam(im)daki "Alış Veriş İşleri'ne ilişkin olarak sizlerle buluştu.
AN dolu kelimelerle örülmüş, her sayfası emek kokan,
"Mekân, Zaman, İnsan" arasında geçen bir yolculuğun hikâyesi,

Ve bu hikâyenin oluşumunda paylaşımı, sevgiyi ve dostluğu bulan,

Şimdi bu satırları yazarken yüreğim dolu dolu, kıpırtılı,
Teşekkür edeceğim o kadar çok insanım var ki çevremde.
Onlar yaşamıma anlam katan, destek olan değerli can yoldaşlarım,
Kitabın oluşumunda da bana ilham veren, yol gösteren kıymetlilerim.

İlk şükranımı sunmak istiyorum iki âlemdeki aileme,
Sonsuz sevgileriyle ve teşvikleriyle beni destekleyen, güç veren,
Varlıklarıyla attığım her adımım oldu daha anlamlı,
Kelimelerime ve yazılarıma hayat katan, en değerli varlıklarım.

Sonra can dostlarıma, yol arkadaşlarıma, teşekkür etmek istiyorum.
Yanımda olan, her zorluğu paylaşan, güven veren, destek olan cananlarım...
Sizlerle geçirdiğimiz o acı tatlı anılar, yaşam dersleri hep bu kitaba yansıyan,
İnsanca birlikte yaşadığımız mutlu mekânlar, unutulmaz zamanlar.

Ve tabii ki siz okuyucularıma minnettarım...
Sizlerle buluşmak için bu satırları yazdım.
Sizlerin ilgisi ve desteğiyle bu hikâye hayat buldu.
Umarım sayfaları araladığınızda size de dokunur, sizi de sürükler.

Son olarak, kendime de teşekkür etmek istiyorum;
Bu yolculukta cesaretimi ve azmimi hiç kaybetmedim,
Kitabın sayfaları arasına ruhumu ve deneyimlerimi serpiştirdim,
Umarım sizlere ulaşan bir eser olmuştur ve de kalbinize dokunur.

Ve böylece, "AVİ Alış Veriş İşleri" kitabı burada son buluyor.
Bu kitapla belki de yeni bir yolculuğa başlanıyor...
Size şükranlarımı sunarken dileğim yeni başlangıçlara,
Mekânlarda, zamanlarda ve insanlarla dolu insanlar için nice mutlu an(ı)lara."

Kitabımı ve içindeki bölümlerini, bana destek olan, yol gösteren, işimi kolaylayan, benimle bu yolda harika bir eser yoldaşlığı yapan Yaprak Çetinkaya, Serda Kranda Kapucuoğlu'nun profesyonel destekleri, uzun yıllardır birlikte çalıştığım sevgili Makbule Kayalar ve Tuğba Güraslan'ın candan yoldaşlıkları eşliğinde sevgili Neslihan Özceylan'ın grafik desteklerinde, fedakâr ve vefakâr, bana canla başla üstün katkılar sağlayan bir ekiple oluşturdum. ChatGPT ile yaptığımız bu konuşma, şu sözlerle son buldu:

(ChatGPT yazışmamdan naklen)

ChatGPT (by Genie App): Umarım bu metin, kitabınızın sonunda yer alacak şükran başlığı ve kapanışınız için uygun olmuştur. Başarılarınızın devamını dilerim!

Avi Alkaş: Çok teşekkür ediyorum.

ChatGPT: Rica ederim! Yardımcı olabildiysem ne mutlu bana. Herhangi bir konuda daha yardımcı olmamı isterseniz buradayım. Başarılarınızın devamını dilerim ve kitabınızın büyük bir başarıya ulaşmasını umarım! İyi günler!

Değerli Okurum,

Dikkatle ve özenle izlenmesi, zaman yitirmeden ilerlenmesi gereken yapay zekâlı (ChatGPT ve daha nice yeni ve olası araçlarla dolu) bu yeni yolda hepimize nice nice bol şanslar, iyi yolculuklar, başarılar ve mutluluklar.

Yaşam(ım)a ilişkin "Alış Veriş İşleri"mi okuduğunuz ve içimdekileri aktarma çabama katıldığınız için yürekten şükranlarımı sunuyorum.

Olur da içinizden gelen bir bilgi, gerekecek düzeltme, ekleme veya içerikle ilgili bir sorunuz oluşursa, gelecek baskılarda paylaşabilmem için bana, avikitap@gmail.com adresinden iletebilirseniz mutlu olurum.

Avi Alkaş
Ekim, 2023